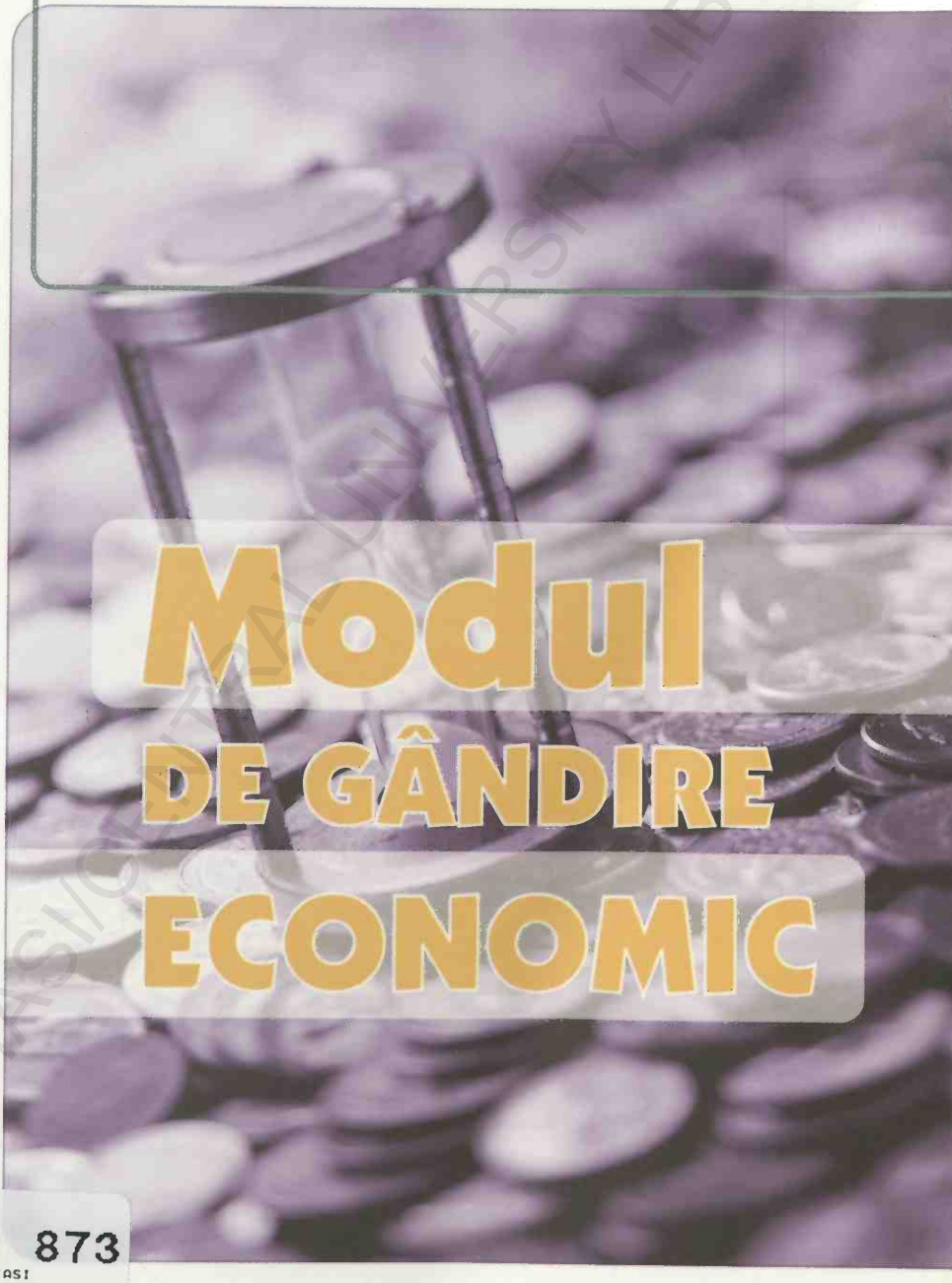
Paul Heyne Peter Boettke David Prychitko



Modul DE GÂNDIRE ECONOMIC

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

III 180 873
BCU IASI

III 180 873
BCU IASI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

15

Modul de gândire economic

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

643517

Modul de gândire economic

Paul Heyne
Universitatea Washington

Peter J. Boettke
Universitatea George Mason

David L. Prychitko
Universitatea Northern Michigan

Traducere de
Oana-Adriana Duță,
Lăcrămioara Juverdeanu,
Sorina Postolea

0 000010 81481 BCU IAȘI

BIBLIOTECA CENTRALĂ UNIVERSITARĂ "M. EMINESCU" • IAȘI •
23. NOV 2018
ALE

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BIZZKIT™
2011

Titlu original: *The Economic Way of Thinking, Twelfth Edition*, Prentice Hall, 2010

Authorized translation from the English language edition, entitled ECONOMIC WAY OF THINKING, THE, 12th Edition by HEYNE, PAUL; BOETTKE, PETER J.; PRYCHITKO, DAVID L., published by Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, Copyright © 2010 by Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc. Romanian language edition published by Bizzkit – Junior Achievement România, Copyright © 2011.

Traducere autorizată a ediției în limba engleză, intitulată ECONOMIC WAY OF THINKING, THE, ediția a douăsprezecea, de HEYNE, PAUL; BOETTKE, PETER J.; PRYCHITKO, DAVID L.,publicată de Pearson Education, Inc., sub numele Prentice Hall, Copyright © 2010 Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458.

Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei cărți nu poate fi reprodusă ori transmisă sub nicio formă şi prin nici un mijloc, electronic sau mecanic, inclusiv fotocopiere, înregistrare sau prin intermediul oricărui sistem de stocare fără permisiune din partea Pearson Education, Inc. Ediția în limba română este publicată de Bizzkit – Junior Achievement România, Copyright © 2011.

© 2011 Bizzkit – Junior Achievement România, pentru ediția în limba română

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HEYNE, PAUL T.
Modul de gândire economic / Paul Heyne, Peter Boettke, David Prychitko; trad.: Lăcrămioara Juverdeanu, Oana-Adriana Duță, Sorina Postolea. - Bucureşti: Bizzkit, 2011
Index
ISBN 978-606-92148-3-1

I. Boettke, Peter J.
II. Prychitko, David L
III. Juverdeanu, Lăcrămioara (trad.)
IV. Duță, Oana-Adriana (trad.)
V. Postolea, Sorina (trad.)

33

Tipărit la C.N.I. „CORESI" S.A.

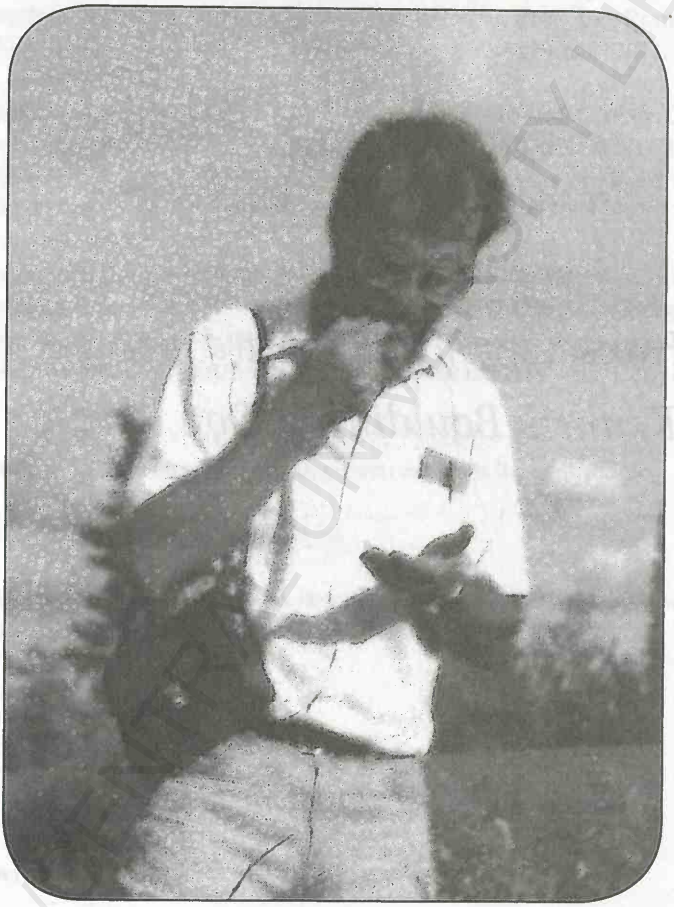
ISBN: 978-606-92148-3-1

Junior Achievement© Young Enterprise România
Strada Academiei nr. 28-30
Sector 1, Bucureşti, 010016
Telefon: +40 21 312 31 94; +40 730 330 880
Fax: +40 21 315 6043
www.bizzkit.ro; www.jaromania.org
office@bizzkit.ro

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

În memoria lui Paul Heyne
şi a profesorilor noştri
Hans Sennholz, Howard Swaine,
Kenneth Boulding şi Don Lavoie

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Paul Heyne

1931–2000

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Dedicație

Cu rare ocazii, dacă suntem norocoşi, ne întâlnim cu persoane care trăiesc şi se comportă în acord cu idealurile noastre. Eu am fost norocos. L-am cunoscut pe Paul Heyne în 1975, când mi-a trimis pe neaşteptate o scrisoare care începea astfel:

Mă voi muta la Seattle la sfârşitul anului şcolar în curs şi aş vrea să găsesc un colegiu sau o universitate în acest oraş, la care să pot fi profesor de economie. Acestea sunt două decizii separate. Mă voi muta la Seattle indiferent dacă găsesc sau nu un post în cadrul unei catedre de economie de acolo. Însă predarea şi mai ales predarea noțiunilor introductive de economie este unul dintre lucrurile pe care cred că le fac bine şi pe care mi-ar plăcea să le fac şi în continuare.

Preluasem conducerea catedrei de economie de la Universitatea Washington din Seattle în 1967, cu intenția de a o transforma într-una dintre cele mai bune din țară. Prin „cele mai bune" înțelegeam nu doar eminența științifică, pe care eram pe cale de a o obține, ci şi educarea eficientă, atentă, a numeroşilor studenți care populau o mare universitate de stat. Universitatea susținea principiile educaționale, însă sistemul de recompense era orientat spre publicare, iar majoritatea colegilor mei, însă nu toți, se comportau în consecință. La scurt timp de la preluarea conducerii, am hotărât să predau din nou cursul introductiv, pentru a vedea efectiv cum se face. Am constatat cu uimire că nimic nu se schimbase față de perioada studenției mele. Manualele erau pline de termeni de specialitate ai teoriei economice privind modelul competitiv perfect, concurența imperfectă a lui Chamberlin şi Joan Robinson şi monopolul, înțesate de analize marginale şi de grafice corespunzătoare. Urmând tradiția, mă aflam în mijlocul celui de-al patrulea curs despre concurența perfectă, ilustrând problema cu situația agriculturii americane, când un student din spatele sălii a contrazis zgomotos ceea ce spuneam. Am crezut că-i voi da o lecție, aşa că l-am invitat să ni se adreseze tuturor şi să se explice. A descris detaliat prețurile subvenționate, acțiunile de marketing al laptelui, subvențiile pentru producția de zahăr etc., fenomene omniprezente în agricultură şi care se îndepărtau foarte mult de modelul concurențial. M-am retras în birou şi am început să caut un program de predare mai eficient. Trecuseră câțiva ani de când mă angajasem în această activitate, atunci când a sosit scrisoarea lui Paul. L-am întrebat ce i-ar plăcea să facă în calitate de profesor şi printre altele mi-a răspuns următoarele:

Mi-ar plăcea să predau la o facultate ale cărei cadre didactice să se implice în mod entuziast în educația liberală a studenților. Mi-ar plăcea să fac parte dintr-o catedră care se preocupă permanent de natura şi semnificația educației liberale şi care îşi priveşte în mod critic propriile eforturi în acest sens. Membrii unei astfel de catedre şi-ar utiliza propriile discipline ca bază pentru a aborda alte discipline, nu ca palate în care să

FEE LIBRARY

se bucure de o viață fără griji. În școala viselor mele ar exista o serie de cerințe esențiale pe care ar trebui să le respecte toată lumea; nu neapărat fiindcă oricine poate specifica cunoștințele particulare pe care trebuie să le aibă o persoană educată în mod liberal, ci pentru că o școală a artelor liberale are nevoie de un trunchi comun dacă vrea să fie o comunitate intelectuală activă. Membrii catedrei ar trebui să stăpânească în primul rând acest trunchi. (M-am gândit de multe ori cât de profitabile ar fi discuțiile privind planurile de învățământ dacă fiecare cadru didactic s-ar gândi că el însuși urmează toate cursurile ce le sunt impuse studenților, iar colegii săi ar evalua orice curs pe care el ar dori să-l predea în cadrul trunchiului comun.)

Paul fusese profesor titular la Universitatea Metodistă de Sud și a venit la Washington pe un post de conferențiar, păstrând această titulatură până la moarte, în martie 2000. Nu sunt sigur că ne-am ridicat la idealul lui Paul de facultate; de fapt, știu că nu am făcut-o, însă el a schimbat modul în care se preda economia la universitate, schimbând programa pentru cursurile de licență, reformând cursul introductiv și întâlnindu-se regulat cu asistentul pentru a îmbunătăți calitatea predării. Însă, mai mult decât atât, Paul era o sursă continuă de inspirație pentru noi, cei care luam în serios educația liberală de calitate oferită studenților.

În *Modul de gândire economic* se materializează concepția lui Paul despre economie și cea despre educația liberală. Aceasta reprezintă o modificare radicală față de manualele acelor vremuri. Faptul că se pune accentul pe problemele societății și pe modul în care raționamentele economice ar putea rezolva aceste probleme face ca economia să devină interesantă pentru studenți. Mai mult, cartea a recunoscut că forța economiei este descrisă chiar în titlul său – ca mod de gândire. Înțelegerea acestui mod de gândire a fost și este în continuare contribuția revoluționară a economiei la științele sociale și la o înțelegere mai bună a lumii ce ne înconjoară.

În fiecare toamnă, deschid seminarul pentru studenții de anul I cu un curs despre Paul, omul: despre pregătirea sa teologică, despre cum a fost atras de economie și despre felul în care a combinat o economie riguroasă (fără doar și poate, economia lui Paul este riguroasă) cu o preocupare extinsă și activă pentru comunitate și pentru bunăstarea socială. Credea în libertatea individuală și în cerințele pe care libertatea le impune ființelor umane responsabile. Iar el și soția sa, Julie, și-au trăit viața în acest spirit.

BCU IAȘI

Cuprins

Prefață 11
Despre autori 15
1. Modul de gândire economic 17
Scurtă recapitulare 32
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 33
2. Eficiență, schimb și avantaj comparativ 37
Anexă: CREȘTERE ECONOMICĂ: SPECIALIZARE, SCHIMB ȘI DOMNIA LEGII 53
Scurtă recapitulare 57
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 59
3. Omniprezența produselor substituibile: conceptul de cerere 67
Scurtă recapitulare 89
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 91
4. Costul și alegerile: conceptul de ofertă 101
Scurtă recapitulare 120
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 121
5. Cererea și oferta: un proces de coordonare 129
Anexă: PROBLEME DE COORDONARE: COSTURILE DE TRANZACȚIONARE 141
Scurtă recapitulare 146
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 147
6. Consecințe neprevăzute: mai multe utilizări ale cererii și ofertei 153
Anexă: FORMULAREA CORECTĂ A ÎNTREBĂRILOR ECONOMICE 175
Scurtă recapitulare 179
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 180
7. Profitul și pierderea 191
Anexă: Obținerea profitului pe piețele la termen 207
Scurtă recapitulare 213
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 215
8. În căutarea prețului 225
Scurtă recapitulare 240
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 241
9. Concurența și politica guvernamentală 251
Scurtă recapitulare 271
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 272
10. Externalitățile și drepturile divergente 279
Scurtă recapitulare 296
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 297

FOR STUDY AT UNIVERSITY LIBRARY

11. Piețele și guvernul 311
Scurtă recapitulare 333
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 333
12. Măsurarea performanței globale a sistemelor economice 343
Anexă: LIMITELE CONTABILITĂȚII VENITULUI NAȚIONAL 365
Scurtă recapitulare 369
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 371
13. Avuția națiunilor: globalizare și creștere economică 377
Anexă: DIFICULTATEA COMPARAȚIILOR INTERNAȚIONALE CARE IMPLICĂ PIB-UL 401
Scurtă recapitulare 403
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 404
14. Banii 409
Anexă: CE PUTEM SPUNE DESPRE AUR? 424
Scurtă recapitulare 425
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 426
15. Performanțele economice și situația politică 433
Scurtă recapitulare 456
ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII 458
16. Reluarea dezbaterii: câteva gânduri de încheiere 469
Glosar 481
Index 491

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Prefață

Cartea *Modul de gândire economic* se bucură în continuare de o susținere tot mai mare şi a fost tradusă recent în chineză, japoneză, rusă şi maghiară. Chiar şi în limba engleză, această carte arată, se simte şi se citeşte altfel decât majoritatea volumelor de pe piață.

Într-adevăr, această carte *este* diferită.

Textul le prezintă studenților competențele economistului. Îi învață economie prin exemple şi aplicații. De asemenea, le arată cum să *nu* gândească, expunându-i erorilor inerente majorității raționamentelor populare privind evenimentele economice. Volumul a fost folosit cu succes la masterate în domeniul administrării afacerilor şi al educației economice. Unii au folosit-o ca text despre principiile micro. *Modul de gândire economic* dezvoltă principiile de bază ale analizei micro şi macroeconomice, folosindu-le în mod riguros, ca *instrumente*, nu ca scopuri.

Autorii altor texte introductive, dornici să prezinte frumusețea formală a analizei economice, tind să aglomereze involuntar studenții cu detalii tehnice abstracte. Într-adevăr, economiştii construiesc modele (şi folosim, de asemenea, metafore şi retorică). Însă un „boboc" obişnuit nu va fi la fel de entuziasmat de aceste modele. Cei mai mulți asistă la cursuri doar din dorința de a bifa prezențe pentru examen. Noi, economiştii, ar trebui să le arătăm de ce ei stau în bănci, iar noi la catedră. Să le arătăm de ce aceia care au conceput planul de învățământ consideră că economia este un domeniu de studiu important. În sfârşit, economia *nu* se referă la funcțiile de producție, la echilibrul concurențial perfect, la acceptarea prețurilor sau la curbele lui Philips. De fapt, economia cercetează logica procesului de economisire şi a procesului de schimb, coordonarea dintre cumpărători şi vânzători în lumea exterioară sălii de curs. Studenții care folosesc această carte nu trebuie să aştepte acest mesaj până la finalul semestrului, ci îl primesc chiar de la început.

Paul nu se temea să-şi exprime în mod deschis strategia. În ediții-le anterioare, a insistat: „Trebuie să le arătăm din prima zi în ce mod principiile economice lămuresc confuziile, cum clarifică, sistematizează şi corectează afirmațiile zilnice ale jurnaliştilor, ale oamenilor politici, ale criticilor şi ale amatorilor care îşi dau cu părerea într-o cafenea". Timp de peste treizeci de ani, *Modul de gândire economic* i-a învățat pe studenți cum să vadă dincolo de absurdități şi să înceapă să înțeleagă lumea complexă ce-i înconjoară. Ediția a douăsprezecea *(în limba engleză, după care s-a făcut traducerea în limba română, n.r.)* continuă această tradiție.

Mai multe rezultate cu mai puține eforturi

Acest text obține mai multe rezultate – mai multă gândire, mai multă aplicabilitate, mai multă analiză – punând mai puțin accentul pe modelarea formală. Nu dorim să fim înțeleși greșit. Nu este vorba despre o explorare simplă și diluată a economiei. A douăsprezecea ediție oferă o prezentare și o dezvoltare solidă a principiilor economice, o colecție bogată de aplicații elocvente, lămuritoare pentru lumea din jurul nostru. Chiar și economiștii profesioniști i-au informat pe coautori că au aflat mai multe despre economie citind această carte, după ce obținuseră titlul de doctor.

Această carte este concepută astfel încât să le dezvolte studenților capacitatea de a *gândi* ca un economist. Dacă vor fi atrași de știința economică, ei vor avea șansa de a-și perfecționa capacitățile de modelare pe măsură ce urmează și alte cursuri de economie. Să sperăm că studenții vor aprofunda în continuare această disciplină minunată sau că, cel puțin, nu vor uita preceptele de bază.

Modificări în ediția a douăsprezecea

Modul de gândire economic este copilul lui Paul Heyne, moștenirea lui pedagogică. Ea urmează tradiția de coordonare, în spiritul respectării drepturilor de proprietate, a cărții *University Economics* (Alchian & Alle), de mult epuizată din rafturile librăriilor. Textul nostru este scris în spiritul școlii austriece, subliniind natura dinamică, antreprenorială a procesului de piață, teme dezvoltate de Ludwig von Mises, F.A. Hayek, Israel Kirzner și Murray Rothbard. Această nouă ediție dezvoltă aceste abordări, dar și altele, precum abordarea privind opțiunile publice a foștilor noștri profesori James Buchanan și Gordon Tullock și teoria echilibrului monetar a lui Gunnar Myrdal.

Multe texte sunt revizuite din trei în trei ani, în scopul revenirii pe o piață îngustă și competitivă. Considerăm că aceasta este soluția potrivită. Am adăugat valoare celei de-a douăsprezecea ediții:

Mulțumiri

Îi vom fi întotdeauna îndatorați regretatului nostru coleg Paul Heyne. Ne bucurăm că noile generații de studenți vor avea șansa de a învăța după textul lui Paul.

Foarte multe persoane au contribuit la conceperea și îmbunătățirea acestui text în ultimele trei decenii. Credem că a douăsprezecea ediție este cea mai bună de până acum. Drept mulțumire, dorim să-i menționăm pe cei care au revizuit sau au oferit comentarii utile privind edițiile anterioare, așa cum a procedat Paul Heyne. Aceștia sunt:

Terry Anderson	Joseph Furhig	Marilyn Orozco
Yoram Barzel	Andrew Hanssen	E.C. (Zeke) Pasour
Robert Beck	Robert Higgs	Potluri Rao

BCU IASI

Robert Bish
Walter Block
Samuel Bostaph
Barry Boyer
Ronald Brandolini
Paul Briggs
Henry Bruton
Art Carden
Shawn Carter
Judith B. Cox
Arthur DiQuattro
John B. Egger
Theo Eicher
Mary Eysenbach
Horst Feldmann
P.J. Hill
Ted Holmstrom
Laurie Johnson
Thomas Johnson
Edward A. Kaschins
Ronald Krieger
Charles Lave
Ian Laxer
Frank Machovec
John McArthur
Mark McNeil
Tom Means
Howard Miller
Glenn Moots
Charles Nelson
Reed Reynolds
Andrew Rutten
Haideh Salehi-Esfahani
Mark Skousen
Howard Swaine
James Swofford
Peter Toumanoff
Stephen J. Turnovsky
T. Norman Van Cott
Donald Wells
Sidney Wilson
Michelle Wyrick
Harvey Zabinsky
M.Y. (Zak) Zaki

Într-o economie de piață, drepturile de proprietate gestionate defectuos tind să ajungă în mâini mai productive, aşa că autorii sunt stimulați să minimizeze erorile şi să adauge valoare proiectului. Informațiile rămân, însă, un bun rar, motiv pentru care comentariile, criticile şi sugestiile dumneavoastră sunt binevenite. Am primit comentarii utile, spontane în legătură cu greşelile şi erorile de tipar din textul anterior şi din anexele sale de la:

Brent Davis
Matthew Facas
Warren Gibson
Steve Horwitz
David Johnson
Thomas Swayne
Wendy Warcholik

Nu ezitați să îi scrieți un e-mail lui Boettke (pboettke@gmu.edu) sau lui Prychitko (dprychit@nmu.edu) dacă aveți comentarii în legătură cu această nouă ediție şi anexele sale.

Revizorii la care am apelat pentru ediția a douăsprezecea ne-au oferit comentarii clare şi detaliate şi ne-au cerut să reconsiderăm exemple, secțiuni şi chiar capitole întregi din ediția anterioară. Lor trebuie să le mulțumim:

Robert Beck (Universitatea de Stat New Mexico)
Samuel Bostaph (Universitatea din Dallas)
Robert Brown (Universitatea de Stat California, San Marcos)
Shawn Carter (Universitatea de Stat Jacksonville)
Paul F. Cwik (Colegiul Mount Olive)
Robb Freeman (Colegiul Comunitar din Eastern Maine)
Warren C. Gibson (Universitatea de Stat San Jose)
John McArthur (Colegiul Wofford)
T. Norman Van Cott (Universitatea de Stat Ball)
Benjamin Powell (Universitatea Suffolk)

Probabil ați observat că unii dintre revizori se ocupă de ani buni de acest manual. În cadrul procesului de recenzare anonimă, am analizat cu atenție toate comentariile, iar atunci când sugestiile revizorilor ne ofereau două (sau trei) alternative, am ales-o pe cea pe care am con-

siderat-o cea mai interesantă şi productivă. Astfel, ne-am confruntat cu costuri de oportunitate şi poate că nu îi vom mulțumi întotdeauna pe toți revizorii, însă am încercat să adoptăm varianta optimă.

Trebuie să-i amintim pe absolvenții Universității George Mason, Scott Beaulier, Chris Coyne, Isaac Dilanni, Jeremy Horpedahl, Peter Leeson, Nick Schandler şi John Robert Subrick, care au contribuit la culegerea şi actualizarea datelor de la lansarea celei de-a zecea ediții. Peter Lipsey, asistentul personal al lui Boettke, ne-a ajutat mult la actualizarea datelor, verificarea textelor pentru tipar şi respectarea termenelor. Emily şi Sonja Prychitko şi-au ajutat tatăl să rezolve problemele tehnice ridicate de utilizarea calculatorului şi de procesarea de text, încercând să nu se amuze prea tare de stilul său demodat.

În ceea ce priveşte personalul editorial şi de producție, le mulțumim lui Eric Svendsen (redactor-şef) şi lui Chris Rogers (editor de achiziții) de la Prentice Hall pentru că apreciază în continuare unicitatea acestui text şi pentru că ne încurajează să adaptăm noua ediție la provocările economice actuale. Le mulțumim lui Susie Abraham (redactor), Valerie Patruno (asistent editorial), Judy Leale (redactor executiv) şi lui Debbie Ryan (manager de proiect), care au râs la glumele noastre în timpul primelor discuții şi apoi ne-au încurajat să mergem mai departe, răspunzând cu atenție la mesajele noastre mult prea stresate şi îngrijorate din perioada finală a reviziei. Îi mulțumim şi lui Sharon Anderson de la BookMasters, Inc., pentru că ne-a ținut la curent în ceea ce priveşte stadiul verificărilor şi al reviziilor.

Le suntem recunoscători colaboratorilor noştri de la Fundația Atlas, Fundația Earhart, Fondul J.M. Kaplan şi de la Centrul Mercatus, pentru sprijinul financiar generos acordat activităților noastre de cercetare şi predare, dar şi ediției de față.

În sfârşit, câteva cuvinte de mulțumire ce trebuie repetate în permanență: Pete le mulțumeşte soției sale, Rosemary, şi fiilor săi, Matthew şi Stephen, iar Dave le mulțumeşte soției sale, Julie, şi copiilor săi, Sonja, Emily, Anthony şi Anna. Acest proiect nu ar avea niciun sens fără dragostea, sprijinul şi înțelegerea lor.

Ne place economia, însă ne *iubim* familiile, deşi poate acest lucru nu se vede întotdeauna.

Pete Boettke şi Dave Prychitko

BCU IASI

Despre autori

Peter Boettke este profesor BB&T pentru studiul capitalismului la Centrul Mercatus şi profesor universitar de economie la Universitatea George Mason. Profesorul Boettke este autorul mai multor cărţi despre istoria, prăbuşirea şi tranziţia de la socialism în fosta Uniune Sovietică, precum şi al unor volume şi articole despre istoria gândirii economice şi metodologie.

David L. Prychitko a fost asistent la Universitatea Cornell, cercetător Fulbright în Iugoslavia şi profesor de economie la Universitatea Creştină din Texas. Autor al mai multor cărţi şi articole despre marxism, sistemele comparative şi metodologia economică, profesorul Prychitko predă în prezent la Universitatea Northern Michigan, universitatea sa *alma mater* din frumoasa Peninsulă Superioară din Michigan.

Prieteni apropiaţi (deşi uneori se contrazic în legătură cu anumite detalii), Boettke şi Prychitko au publicat multe lucrări în colaborare de la absolvirea Universităţii George Mason, la finalul anilor '80. Experienţa lor în domeniul predării economiei cumulează cincizeci de ani. Conduc împreună un blog independent care poartă titlul sugestiv „The Economic Way of Thinking" (www.ewot.typepad.com).

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

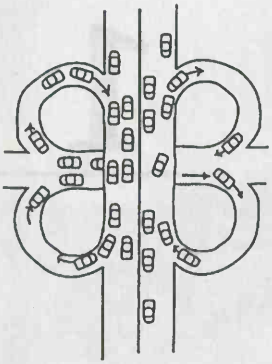
1 Modul de gândire economic

Mecanicii pricepuți pot să identifice problema pe care o are maşina dumneavoastră pentru că ştiu cum funcționează ea atunci când *nu are nicio problemă*. Mulți oameni găsesc că problemele economice sunt derutante, pentru că nu au o părere clară despre cum funcționează bine un sistem economic. Sunt precum mecanicii a căror pregătire s-a limitat la studierea motoarelor defecte.

Este greu ca, după ce multă vreme am acceptat un lucru ca fiind adevărat, să vedem cu ce am ajuns să ne obişnuim. Din pricina aceasta, rar observăm existența unei ordini în societate şi nu putem recunoaşte procesele de coordonare socială de care depindem zilnic. Prin urmare, o metodă bună de a începe studiul economiei ar putea fi uimirea în fața actelor de cooperare socială în care suntem angrenați zi de zi. Traficul la ora de vârf este un exemplu excelent.

Recunoaşterea ordinii

La o asemenea sugestie se presupune că veți bombăni. „Traficul la ora de vârf reprezintă un exemplu de *cooperare* socială? N-ar trebui folosit pentru a ilustra legea junglei sau *eşecul* cooperării sociale?" Deloc. Dacă, la auzul expresiei „trafic la ora de vârf", faceți imediat în minte asocierea cu „ambuteiaj în trafic", susțineți limpede teza că noi observăm doar greşelile şi considerăm prea mult că succesul este de la sine înțeles, aşa încât ajungem chiar să nu-l mai conştientizăm. Particularitatea dominantă a traficului la ora de vârf nu este ambuteiajul, ci deplasarea, de aceea oamenii se aventurează zilnic şi aproape întotdeauna ajung la destinație. Desigur, nu funcționează perfect. (Numiți un lucru care să funcționeze perfect.) Dar faptul remarcabil în fața căruia



ar trebui să învățăm să ne minunăm este că funcționează, până la urmă.

Mii de oameni ies din casă pe la ora opt dimineața, se strecoară în automobile şi se îndreaptă spre locul de muncă. Toți îşi aleg propriile trasee, fără să se consulte între ei. Au aptitudini diverse, atitudini diferite față de risc şi variate grade de bunăvoință. Pe măsură ce aceste automobile călătoare, de diferite mărimi şi forme, intră, se deplasează pe şi ies din culoarele încrucişate care alcătuiesc arterele de circulație ale oraşului, li se alătură un amestec şi mai eterogen de camioane, autobuze, motociclete şi taxiuri. Fiecare dintre şoferi îşi urmează planul individual, cu o dedicare aproape constantă față de propriile interese, nu neapărat din cauza egoismului lor, ci pur şi simplu pentru că niciunul dintre ei nu cunoaşte în detaliu planurile celorlalți. Ceea ce fiecare ştie despre ceilalți se limitează la câteva observații legate de poziția, direcția şi viteza unui număr redus şi variabil de autovehicule aflate în imediata apropiere. La aceasta se adaugă importanta prezumpție că şi ceilalți şoferi sunt la fel de dornici să evite un accident. Desigur că există reguli generale pe care toată lumea trebuie să le respecte, cum ar fi oprirea la culoarea roşie a semaforului şi respectarea limitei de viteză. Cam despre asta este vorba, în orice caz. Întregul aranjament, aşa cum a fost el descris, poate fi o rețetă pentru haos. Ar trebui să se sfârşească cu mormane de oțel contorsionat. Şi uneori aşa se şi întâmplă – dar aceasta este o rară excepție.

Suntem, în schimb, martorii unui trafic coordonat şi lent, atât de lent încât, de fapt, o vedere din aer, de la o anumită distanță, poate fi o sursă de încântare estetică. Iată-le – toate acele maşini conduse independent una de alta acolo jos, strecurându-se în spațiile rămase temporar libere între alte vehicule, stând prea aproape şi totuşi atingându-se rar, întretăindu-şi calea, o secundă sau două făcând diferența între o trecere sigură şi o tamponare supărătoare, accelerând când spațiul din față se lărgeşte şi încetinind când se reduce. Mai degrabă decât anarhie şi haos, deplasarea în trafic la ora de vârf sau, mai bine zis, circulația rutieră urbană de la orice oră din zi este într-adevăr un act uimitor de cooperare socială.

Importanța cooperării sociale

Oricine este familiarizat cu traficul, dar aproape nimeni nu se gândeşte la el ca la o cooperare. Depindem de procese de coordonare care depăşesc cu mult ceea ce noi obişnuim să numim bunuri „economice". Fără instituții care să încurajeze cooperarea, nu ne-am putea bucura de beneficiile civilizației. „Într-o asemenea situație", aşa cum observa Thomas Hobbes într-un pasaj des citat din cartea sa *Leviatanul* (1651), „nu este loc pen-

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR

tru industrie, pentru că rezultatele acesteia sunt incerte; şi prin urmare nici pentru cultivarea pământului; nici pentru navigaţie sau folosirea mărfurilor care pot fi importate pe mare; nici pentru clădiri spaţioase; nici pentru instrumente necesare mutării sau înlăturării unor obiecte care cer multă forţă; nici pentru cunoştinţe despre suprafaţa pământului; nu există timp, nici arte, nici scrieri, nici societate; şi, ceea ce este mai rău dintre toate, există frica şi pericolul morţii violente şi a vieţii umane – solitară, săracă, neplăcută, abrutizantă şi scurtă."

Întrucât Hobbes credea că oamenii sunt atât de legaţi sufleteşte de autoconservare şi de satisfacţia personală, încât numai forţa (sau ameninţarea ei) poate să-i împiedice să se atace unul pe altul, scrierile sale subliniază doar cea mai rudimentară formă de cooperare socială: abţinerea de la violenţă şi de la tâlhărie. El pare să fi presupus că dacă oamenii ar putea fi determinaţi să nu-l atace pe celălalt sau proprietatea acestuia, atunci cooperarea pozitivă – aceea care face să apară, de fapt, industria, agricultura, cunoaşterea şi arta – s-ar dezvolta de bună voie. Aşa să fie? De ce să fie aşa?

Cum se întâmplă?

Cum anume se încurajează oamenii unii pe alţii să întreprindă exact acele acţiuni complex interconectate care în cele din urmă vor produce multitudinea de bunuri şi servicii de care beneficiem cu toţii? Chiar şi o societate de sfinţi trebuie să utilizeze proceduri *potrivite* pentru inducerea cooperării pozitive, dacă se vrea ca viaţa fiecărui sfânt să fie mai mult decât „solitară, săracă, neplăcută, abrutizantă şi scurtă". Sfinţii trebuie, până la urmă, să descopere cumva ce, când şi unde se cuvine a fi făcut, mai înainte ca ei să poată juca un rol real în ajutorarea altora.

Au trecut mai bine de 350 de ani de când Hobbes a analizat societatea. Probabil că el nu a reuşit să vadă importanţa acestei întrebări pentru înţelegerea vieţii „obşteşti", căci societatea pe care el o cunoştea era mult mai simplă, legată mai mult de obiceiuri şi tradiţii şi mai puţin supusă schimbării rapide şi zdrobitoare decât societăţile în care noi am crescut. De fapt, abia în secolul al XVIII-lea, un număr semnificativ de gânditori au început să se întrebe de ce acea societate era „funcţională" – cum de indivizi care îşi urmăreau propriile interese, având la dispoziţie foarte puţine informaţii, au reuşit totuşi să producă nu haos, ci o societate productivă şi deosebit de ordonată.

Unul dintre cei mai didactici şi, cu siguranţă, cei mai influenţi gânditori ai secolului al XVIII-lea a fost Adam Smith. Acesta a trăit într-o epocă în care majoritatea oamenilor instruiţi credeau că doar planificarea atentă din partea conducătorilor politici poate împiedica societatea să nu degenereze în dezordine şi sărăcie.

CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

Smith nu a fost de acord cu ei. Dar, pentru a dezminți opinia acceptată a vremii sale, a trebuit să descrie procesul coordonării sociale pe care l-a observat în societate – un proces care, conform raționamentului său, nu numai că funcționa fără atenția constantă a autorităților, dar acționa cu atâta putere, încât anula adesea efectele unor politici guvernamentale adverse. Adam Smith şi-a publicat analiza în 1776, sub titlul *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii şi cauzelor ei*, revendicându-şi astfel dreptul de a primi titlul de întemeietor al științei economice. El nu *a inventat* „modul de gândire economic", ci l-a dezvoltat mai pe larg decât o făcuseră mulți dintre predecesorii săi, şi a fost primul autor care l-a folosit într-o analiză cuprinzătoare a schimbării şi a cooperării sociale.

Un mecanism de gândire — aptitudinea economistului

Ce vrem să spunem prin modul de gândire economic? În primul rând, înseamnă exact ceea ce sugerează: mai degrabă o abordare decât un set de concluzii. John Maynard Keynes l-a exprimat bine:

> „Teoria economică nu oferă un corpus de concluzii stabilite, cu aplicabilitate imediată la nivel de politică economică. Este mai degrabă o metodă, decât o doctrină, un mecanism de gândire, o tehnică de cugetare care îl ajută pe deținătorul ei să tragă concluziile corecte".

Dar ce este această „tehnică de cugetare"? Este ceva mai dificil să o descriem într-o manieră care să fie şi succintă, şi clară. Veți ajunge să înțelegeți ce este practicând-o. Probabil că poate fi cel mai bine rezumată ca un set de concepte derivate dintr-o presupoziție fundamentală: *Toate fenomenele sociale se nasc din acțiunile şi interacțiunile indivizilor care fac alegeri ca răspuns la beneficiile şi costurile suplimentare aşteptate de ei.*

Acțiuni de economisire

Aceasta este o afirmație destul de cuprinzătoare. *Toate* fenomenele sociale? Cu siguranță. Cert este, şi putem la fel de bine recunoaşte de la început, că economiştii cred că teoria lor explică mult mai mult decât ceea ce oamenii au, de obicei, în minte atunci când vorbesc despre „sectorul economic" al societății. Ştiința economică nu se reduce doar la bani, profit, afaceri şi finanțe. Nu este nici un studiu al comportamentelor umane competitive. De fapt, ştiința economică studiază toate tipurile de alegeri şi consecințele neintenționate — efectele secundare neanticipate — ale acestora. Traficul la ora de vârf şi comerțul internațional pot fi deopotrivă studiate prin apel la modul economic de a gân-

BCU IASI

di; în acelaşi fel pot fi abordate afacerile nonprofit, organizaţiile de caritate implicate în societate şi ministerele. Dacă am găsit o cale de a explica comportamentul oamenilor la Wal-Mart şi la General Motors, de ce n-am putea explica comportamentul Fiscului şi al Ministerului Agriculturii, care aparţin guvernului? Nu este fiecare filială şi agenţie guvernamentală alcătuită, ca orice alt grup social, din indivizi care aleg pe baza unor beneficii şi costuri pe care le aşteaptă?

Să nu mă înţelegeţi greşit. Teoria economică nu presupune faptul că oamenii sunt egoişti, materialişti, înguşti la minte, iresponsabili sau interesaţi exclusiv de bani. Presupoziţia că indivizii aleg pe baza beneficiilor şi a costurilor pe care le obţin nu implică niciunul dintre aceste aspecte. Totul depinde de ceea ce oamenii consideră a fi beneficii şi costuri, şi valorile relative pe care le atribuie acestora. Teoria economică nu neagă realitatea sau importanţa generozităţii, a spiritului public sau a oricărei alte virtuţi. Ar fi stupid din partea economiştilor să nege aceste fapte. Într-adevăr, Adam Smith a scris şi o carte întreagă despre virtute!

Atunci când este utilizat, modul de gândire economic indică trei aspecte, unul focalizat pe *acţiuni*, altul pe *interacţiuni* şi al treilea pe *consecinţe*, fie ele intenţionate sau nu. Concentrarea asupra acţiunilor subliniază *economisirea* şi *costurile de oportunitate* sau sacrificiile. A economisi înseamnă a folosi resursele astfel încât cel care economiseşte să extragă orice doreşte. Raritatea face necesară economisirea. Cu toate că cineva care are acces la resurse nelimitate nu ar fi nevoit să economisească, ţineţi seama de faptul că timpul este o resursă rară, cel puţin pentru muritori, aşa încât chiar şi oamenii care au mai mulţi bani decât pot să cheltuiască trebuie să economisească.

Întrucât o săptămână petrecută pe pârtiile de schi din Utah nu poate fi trăită pe plajele din Acapulco, aveţi de ales, indiferent de mărimea venitului dumneavoastră. Chiar şi Bill Gates trebuie să aleagă maniera în care să-şi utilizeze cu maximum de eficienţă timpul şi averea — luna viitoare va fi el în căutarea mai multor oportunităţi de investiţii, sau îşi va lua o vacanţă pe o insulă îndepărtată, vacanţă câştigată muncind din greu? Nici măcar el nu poate avea totul deodată. Chiar şi el are de-a face cu costurile de oportunitate. De fapt, chiar şi el se confruntă cu ele — cu alegerile — atunci când trebuie să se hotărască ce să facă cu următorul miliard de dolari câştigat. Îl va pune sub saltea, îl va investi într-o altă afacere a companiei Microsoft, sau îl va da fundaţiei sale de caritate? Opţiunile sale ar putea fi foarte diferite de ale dumneavoastră, dar Bill Gates tot are de-a face cu raritatea, asemeni vouă. Raritatea înseamnă a te confrunta cu un sacrificiu, cu un cost de oportunitate, pentru a obţine mai mult din ceea ce doreşti. Modul de gândire eco-

nomic clarifică procesul de economisire şi alegerile făcute în condiţiile constrângerilor impuse de raritate, după cum vom vedea în capitolele următoare.

Acest mod de gândire face lumină şi asupra unei multitudini de *inter*acţiuni bulversante, dar importante. Dacă problema esenţială a acţiunilor economice este raritatea, cea a *inter*acţiunilor este *numărul mare de proiecte individuale diverse şi chiar incompatibile.* Facem faţă rarităţii prin economisire. Facem faţă nevoii de cooperare din partea altor milioane de oameni, pe care nici măcar nu-i cunoaştem, prin participarea la un proces de coordonare.

Traficul urban este un exemplu care ilustrează ambele aspecte. Navetiştii sunt angrenaţi în acţiuni de economisire atunci când îşi planifică traseul, atunci când se gândesc să schimbe banda de circulaţie, atunci când se decid dacă să accelereze sau să reducă viteza pe măsură ce semaforul arată culoarea galben. Toţi aleg, făcând ceea ce crede fiecare că e mai bine în situaţiile date. Dar acţiunile lor devin coordonate printr-un proces care este mai mult decât o simplă însumare a comportamentului tuturor şoferilor. Niciun şofer (şi niciun planificator central de trafic!) nu-l controlează în toate interacţiunile sale, şi totuşi procesul reuşeşte să coordoneze toate acele decizii individuale. Cu toate că nu este niciodată perfect, majoritatea oamenilor ajung cu bine la destinaţie.

Aceste lucruri ne conduc spre ideea de *consecinţe neintenţionate.* Fiecare şofer în parte intenţionează să ajungă la destinaţia aleasă de el/ea, fiecare ia decizii pe traseu şi fiecare interacţionează cu ceilalţi pe şosea. Cu toate acestea, *întregul trafic rutier* nu este intenţionat de nimeni. Nu este sub controlul niciunui şofer. Nu există nici vreun planificator central care să spună fiecăruia, cu precizie, ce să facă pentru a asigura un trafic ordonat. Tiparul complex de trafic se naşte spontan, ca o consecinţă neintenţionată a unor oameni care „nu fac altceva decât să conducă maşina". Mare parte din ceea ce motivează modul de gândire economic stă în adresarea întrebării „Cum poate lua naştere un asemenea tipar ordonat de evenimente, fără intenţie, ci ca un produs al indivizilor care îşi urmăresc separat propriile interese?"

Societatea de tip comercial, după definiţia lui Adam Smith

În societăţile industriale moderne, acţiunile de economisire ale indivizilor apar în contextul unei specializări extreme. Specializarea, sau, cum o numea Adam Smith, diviziunea muncii, este o condiţie necesară pentru creşterile înregistrate în procesul de producţie care au sporit atât de mult „avuţia naţiunilor" în ultimele secole. Dar, în lipsa coordonării, specializarea duce la haos, nu la îmbogăţire. Cum este posibil ca milioane de oameni să-şi urmărească propriile proiecte, care îi interesează separat, pe baza resurselor şi a capacităţilor unice pe care le au, făcând aproape în întregime abstracţie de interesele, resursele şi capa-

BCU IASI

cităţile tuturor celorlalţi, de cooperarea cărora depinde reuşita propriilor proiecte?

Teoria economică este remarcabilă atunci când este utilizată pentru a oferi un răspuns la această întrebare, pentru a explica funcţionarea adesea misterioasă a ceea ce Adam Smith numea *societate de schimb*. „Odată deplin stabilită diviziunea muncii", observa el la începutul *Avuţiei naţiunilor*, o foarte mică parte a dorinţelor individului pot fi împlinite ca produs al propriei munci. El împlineşte în cea mai mare parte preschimbând acea parte în surplus a produsului muncii sale, care depăşeşte cu mult propriul consum, cu părţi ale produsului muncii altor indivizi, după cum se iveşte prilejul. Astfel, fiecare individ trăieşte din schimb, sau devine negustor într-o anumită măsură, iar societatea în sine ajunge să devină, de fapt, o societate de schimb.

Interacţiune: schimburi

Coordonarea cu succes a activităţii într-o asemenea societate, în care fiecare trăieşte din specializare şi schimb, este o sarcină de o complexitate extraordinară. Gândiţi-vă o clipă la activităţile care au trebuit să fie coordonate precis pentru ca dumneavoastră să vă puteţi bucura de micul dejun în această dimineaţă. Fermierii, şoferii de camioane, lucrătorii în construcţii, bancherii şi casierii sunt doar câţiva din mulţimea de oameni ale căror eforturi au contribuit la producţia, prelucrarea, transportul şi distribuirea cerealelor pentru micul dejun şi a pâinii prăjite pe care le consumaţi. (Lucrurile devin de necrezut. Gândiţi-vă la toţi minerii care au scos la lumină zăcământul de fier din care a fost făcut oţelul, din care au fost fabricate camioanele, care au transportat cărămizile cu care s-a construit o fabrică, care a produs tractorul pe care l-a folosit fermierul ca să recolteze grâul. Putem scrie o întreagă carte despre nenumăraţii indivizi şi nenumăratele fabrici care au produs tractorul fermierului şi tot nu le-am trece în revistă pe toate.)

Cum li s-a indus tuturor acestor oameni să producă tocmai bunul potrivit, la timpul şi locul potrivite? Teoria economică s-a născut şi s-a dezvoltat în mare parte din eforturile de a da un răspuns la această întrebare. Şi, în pofida tuturor aventurilor sale acaparatoare din ultimii anii, ştiinţa economică îşi face datoria cel mai bine prin explicarea modului de funcţionare a unei societăţi de tip comercial, la care se gândesc majoritatea oamenilor atunci când vorbesc despre „economie".

Cooperare prin ajustare reciprocă

Teoria economică susţine că alegerile şi planurile dumneavoastră schimbă oportunităţile aflate la dispoziţia celorlalţi, iar coordonarea socială este un proces continuu de ajustare reciprocă la variaţia avantajelor nete pe care le generează interacţiunile

dintre indivizi. Acesta este un argument destul de abstract. Îl putem face mai concret dacă ne referim încă o dată la traficul rutier.

Imaginați-vă o autostradă cu patru benzi pe sens, cu toate intrările și ieșirile pe partea dreaptă. De ce nu stau toți șoferii pe banda cea mai din dreapta? De ce se mai chinuie unii dintre ei să conducă până pe banda cea mai din stânga, dacă toți știu că vor trebui să revină pe banda din dreapta ca să iasă de pe autostradă? Oricine a condus vreodată pe o autostradă știe răspunsul. Pe banda cea mai din dreapta, traficul este îngreunat de autovehicule care se deplasează cu viteză redusă atât la intrarea, cât și la ieșirea de pe autostradă, așa că oamenii grăbiți părăsesc banda din dreapta cât de repede pot.

Ce alte benzi vor alege? Deși nu putem estima acțiunea vreunui șofer — încercăm măcar să înțelegem tiparele generale care ar putea apărea — știm că șoferii se vor împrăștia destul de uniform pe celelalte trei benzi. Dar de ce și cum se întâmplă asta? Răspunsul stă în explicația pe care tocmai am dat-o: *printr-un proces continuu de ajustare reciprocă la variația avantajelor nete pe care le generează interacțiunile dintre ei.* Șoferii sunt atenți la avantajele nete ale fiecărei benzi și, ca urmare, încearcă să părăsească orice bandă pe care deplasarea se face lent și să intre acolo unde viteza este mai mare. Acest lucru accelerează traficul pe benzile cu circulație lentă și îl temperează pe cel de pe benzile cu circulație rapidă, până când pe toate benzile se circulă în același ritm sau, mai precis, până când niciun șofer nu mai percepe obținerea vreunui avantaj net prin schimbarea benzilor. Totul se întâmplă repede, în mod continuu și mult mai eficient decât dacă ar sta cineva la intrarea pe autostradă și ar distribui tichete, *repartizând* fiecare autovehicul pe o bandă anume.

Similar cozilor formate la recepția unui hotel de către cei care pleacă

Și în restul societății operează aceleași principii de bază. Indivizii aleg pe baza avantajelor nete pe care le așteaptă. Acțiunile lor modifică, minut cu minut, beneficiile și costurile relative ale opțiunilor întrezărite de ceilalți. Atunci când raportul dintre beneficiile și costurile așteptate de pe urma oricărei acțiuni este crescător, oamenii continuă să o aleagă. Atunci când raportul este descrescător, alegerile oamenilor în respectiva direcție se reduc. Faptul că aproape toată lumea preferă să aibă mai mulți bani decât mai puțini este de mare ajutor în derularea procesului, un lubrifiant extrem de important, dacă vreți, pentru mecanismul coordonării sociale. Modificările modeste ale costurilor și beneficiilor monetare ale anumitor alegeri pot determina un mare număr de oameni să-și modifice comportamentul înspre direcții mai apropiate de ceea ce fac alții, aflați în concurență cu ei.

Se așteaptă ca mărirea prețului benzinei să diminueze călătoriile de Ziua Muncii."

Acesta este cel dintâi sistem prin care obținem cooperarea între membrii societății, folosind ceea ce avem la dispoziție pen-

BCU IASI

tru a furniza ceea ce îşi doresc oamenii. La aceasta se rezumă economia de piaţă.

Regulile jocului

Sistemele economice — acele obiceiuri şi practici prin care cetăţenii îşi urmăresc şi îşi coordonează proiectele şi planurile — sunt conturate de „regulile jocului", o sintagmă pe care o veţi mai întâlni în cuprinsul acestei cărţi. Regulile jocului economic explică pe larg dacă oamenii vor folosi resursele rare într-un mod eficient sau risipitor.

Regulile afectează stimulentele. Să luăm, de exemplu, Liga Mare de Baseball. De ce jucătorii defensivi din Liga Naţională lovesc mingea, iar cei din Liga Americană nu practică deloc lovirea? Pentru că regulile jocului diferă în privinţa jucătorilor defensivi: cei din Liga Naţională ajung la baze în timpul jocului, iar corespondenţilor lor din Liga Americană li se atribuie câte un jucător ofensiv. Regula jucătorului ofensiv desemnat nu reprezintă, sau este într-o mică măsură, un stimulent pentru jucătorul defensiv din Liga Americană, ca el să lovească mai bine mingea.

Toate interacţiunile presupun o serie de „reguli ale jocului".

Indiferent dacă „jocul" se numeşte afacere, guvernare, ştiinţă, familie, şcoală, trafic, baseball, luarea unui examen sau mersul la o întâlnire, acesta nu poate fi jucat corespunzător decât dacă jucătorii cunosc măcar în mare care sunt regulile şi sunt, în general, de acord să le urmeze. Regulile trebuie să fie fixe, dar într-o măsură rezonabilă. Cu toate că se pot şi se vor schimba de-a lungul timpului, ele trebuie să aibă un grad acceptabil de stabilitate, ca să poată fi cunoscute şi să poată deveni de încredere (imaginaţi-vă problemele care ar apărea dacă s-ar renunţa la regula jucătorului ofensiv desemnat în timpul unui joc din Liga Americană sau chiar în plin sezon). Participanţii au adesea nevoie de timp pentru a înţelege şi a se adapta corespunzător noilor reguli ale jocului. Gândiţi-vă, de exemplu, la recenta extindere a zonei de lovire a mingii de către arbitrii din Liga Mare de Baseball. Jucătorii încep să-şi adapteze aşteptările cu privire la aruncare şi lovire şi îşi vor ajusta strategiile ofensive în conformitate cu noua regulă. Jucătorii defensivi şi prinzătorii îşi vor modifica şi ei strategiile.

Cea mai mare parte a interacţiunii sociale este direcţionată şi coordonată prin regulile pe care participanţii le cunosc şi le respectă. Atunci când regulile sunt îndoielnice, slabe sau pur şi simplu neclare, jocul tinde să se întrerupă. Acest lucru nu este valabil doar pentru un joc de cărţi pentru copii sau pentru o partidă de baseball profesionist, ci şi pentru producţie şi comerţ. În anii '90, ţările Europei Centrale şi de Est care făceau eforturi să treacă de la sistemele de producţie planificate

de la centru şi controlate birocratic, la unele descentralizate şi coordonate prin intermediul pieţei, nu au întâmpinat greutăţi mai mari decât cele derivate din absenţa unor reguli clare şi acceptate pentru noul joc pe care încercau să-l joace. Dacă aţi călătorit vreodată într-o ţară cu o cultură radical diferită de a dumneavoastră şi cu o limbă pe care nu aţi înţeles-o, puteţi oarecum înţelege ce se petrece atunci când într-o societate regulile jocului se schimbă brusc şi de o manieră dramatică. Oamenii nu ştiu clar ce se aşteaptă de la ei sau ce aşteptări pot avea ei de la alţii. Într-un asemenea context, cooperarea socială se poate frânge rapid, căci schimburile reciproc avantajoase lasă loc unor încercări şovăitoare de identificare a regulilor şi, în cel mai rău caz, unor lupte distrugătoare de a stabili reguli care vor opera în favoarea anumitor persoane.

Drepturile de proprietate reprezintă reguli ale jocului.

Drepturile de proprietate ca reguli ale jocului

Drepturile de proprietate constituie o mare şi importantă parte a regulilor care guvernează majoritatea interacţiunilor sociale în care se implică, de obicei, oamenii. O economie de piaţă se bazează pe *drepturile proprietăţii private*, atribuite anumitor indivizi în forma posesiunii legale de bunuri. Ele specifică limpede cine ce deţine, conform legii. În calitate de deţinător al unui drept de proprietate privată asupra unui bun, nicio altă persoană nu-l poate folosi sau nu-i poate modifica însuşirile fizice fără permisiunea dumneavoastră. Vecinul din josul străzii nu vă poate conduce maşina fără permisiune, nu poate nici să sară cu picioarele pe ea, nici să-i schimbe vopseaua, nici să-i dezumfle cauciucurile, nici măcar să înlocuiască sistemul de boxe cu unul mai bun, dacă nu are aprobarea dumneavoastră. (Fireşte, nici dumneavoastră nu aveţi voie să intraţi cu maşina în frumoasa lui curte din faţa casei, fără permisiune.) Mai mult, drepturile de proprietate privată pot fi *tranzacţionate sau supuse schimbului* în mod voluntar, pentru alte drepturi similare asupra unor bunuri şi servicii. Din această pricină, conform modului de gândire economic, cumpărarea unei maşini sau a unei sacoşe cu alimente reprezintă un schimb de drepturi de proprietate. Din acel moment deveniţi proprietarul maşinii, al alimentelor etc., iar vânzătorul are drept de proprietate asupra banilor încasaţi.

În fostele ţări socialiste, cetăţenii se bucurau adesea de proprietatea privată asupra bunurilor de consum (haine, mâncare, aparate de radio etc.), dar mijloacele de producţie — resurse naturale, pământ, fabrici, echipamente şi alţi factori de producţie de natură materială utilizaţi în procesul de producţie — erau, de regulă, socotite drepturi de proprietate socială. În acest caz, *proprietatea este atribuită în mod legal „societăţii" ca întreg şi nu*

BCU IASI

unui individ anume. Acestea nu pot fi supuse schimbului liber. În contextul unor asemenea reguli, nu se cunoaşte cu claritate, din punct de vedere legal, cui şi cum i se permite să folosească bunurile societăţii. Cine decide (şi prin ce proces de punere de acord) că o fabrică, proprietate a societăţii, trebuie să producă automobile, camioane sau bombe, că trebuie să-i fie crescută ori redusă capacitatea, sau dacă să-şi mai continue activitatea? Se poate aştepta *cu adevărat* de la „societate ca întreg" să ia aceste decizii — nu doar pentru o singură fabrică, ci pentru *toate* mijloacele de producţie deţinute în proprietate — în moduri care ar tinde să încurajeze creşterea economică şi prosperitatea?

Drepturile de proprietate privată oferă membrilor societăţii informaţii şi stimulente vrednice de încredere prin stabilirea exactă a ceea ce deţine fiecare şi în ce condiţii. Dar un sistem de drepturi de proprietate suficient de clare nu poate fi creat peste noapte, ci va fi, aproape inevitabil, produsul unei evoluţii în timp, în care legea, obiceiul, moralitatea, tehnologia şi practica de zi cu zi vor interacţiona pentru a institui tipare demne de încredere. Îndepărtarea de socialism face necesară abolirea vechilor drepturi de proprietate, nu neapărat şi crearea unora noi. Consecinţa ar putea fi haosul, iar nu coordonarea prin intermediul pieţei. În ultimii douăzeci de ani, calea de la controlul birocratic al economiei la cel al pieţei a fost schimbătoare pentru ţările din fostul bloc sovietic, cu multe lacune, eşecuri, dezechilibre şi aspecte neconsemnate.

Conform modului de gândire economic, apariţia unor drepturi de proprietate definite şi impuse clar încurajează cu adevărat utilizarea eficientă a resurselor rare deja existente. Claritatea lor, de asemenea, aprinde scânteia eforturilor de descoperire a unor resurse *noi*, de inovare, prin introducerea unor tehnologii noi şi ieftine şi de dezvoltare a unor aptitudini şi abilităţi noi. În capitolul următor vom demonstra că schimbul voluntar de drepturi de proprietate poate înmulţi şi oportunităţile şi bogăţia părţilor implicate. Declinul economic este, desigur, posibil. O diminuare fătişă a resurselor poate reduce posibilităţile de producţie ale unei ţări (gândiţi-vă, de exemplu, la războaiele civile din Bosnia şi din Kosovo, din anii '90, şi la pierderile materiale şi umane care au urmat, sau la distrugerea vieţilor şi a proprietăţilor după cutremurul din Iran, din 2003, sau la cele de după bombardarea Bagdadului în acelaşi an, ori la consecinţele fără precedent ale uraganului Katrina, din 2005, din Statele Unite).

Preferinţele teoriei economice: o slăbiciune sau o forţă?

Bun! Sunteţi deci pe cale să gândiţi ca un economist. Vă avertizez însă că teoria noastră despre societate nu este nici perfectă,

nici imparțială. (Cunoașteți una care este?) Nu oferă un punct de vedere nepărtinitor, în virtutea căruia *toate* faptele sunt prezentate și *toate* valorile sunt la fel de importante. Aduceți-vă aminte de sugestia noastră în privința caracteristicii teoriei economice, aceea că toate fenomenele sociale se nasc din acțiunile și interacțiunile indivizilor care aleg în funcție de beneficiile și de costurile așteptate.

Nu este aceasta o perspectivă părtinitoare? Gândiți-vă la sublinierea procesului alegerii. Teoria economică este atât de preocupată cu aspectul alegerii, încât unii critici au acuzat-o că pornește de la premisa că indivizii aleg să fie săraci sau șomeri. Atunci când atingem chestiunile legate de sărăcie și de șomaj puteți decide și singuri dacă aceasta este o critică îndreptățită sau o neînțelegere. Însă nu încape îndoială că teoria economică încearcă să explice universul social presupunând că evenimentele apar ca urmare a alegerilor indivizilor, și mai ales a celor neintenționate.

Numai indivizii aleg

În strânsă legătură cu focalizarea pe alegere este și accentul pe care teoria economică îl pune pe *individ*. Uneori, limbajul nostru uzual creează confuzie în această privință. Întrucât numai indivizii aleg cu adevărat, economiștii încearcă să disece deciziile luate de colectivități precum firme, guverne sau popoare până când localizează alegerile individuale ale persoanelor care le compun. Alegeți, de pildă, să mergeți la cursurile facultății la care sunteți acum, în calitate de student. Facultatea în sine nu „a ales" să vă admită ca student. Ea este constituită dintr-un număr de indivizi care au diferite roluri și responsabilități. Au ales numai unii indivizi, care au acționat *în numele facultății*. Îngrijitorii, secretarele și majoritatea, dacă nu toată facultatea și restul studenților, n-au jucat probabil niciun rol în admiterea dumneavoastră ca student.

La fel, nici Microsoft, nici Crucea Roșie, nici orașul New York, nici organizația teroristă Al-Qaeda nu aleg. Indivizii din cadrul acelor colectivități aleg. (V-ați putea închipui acele organizații luând decizii dacă nu sunt compuse din indivizi? Și chiar dacă ați putea, credeți că acest lucru ar duce la o manieră profundă de explicare a modului în care funcționează?) Așa cum o studentă pricepută la fizică învață să treacă dincolo de limbajul obișnuit legat de „ridicarea" și „coborârea" soarelui pe cer (știind în schimb că Pământul are o mișcare de rotație și lucrul acesta face să pară că soarele urcă și coboară pe cer), tot astfel și un student priceput la economie trebuie să-și dea seama repede că indivizii sunt cei care aleg și iau decizii, nu organizațiile prin ele însele.

Indivizii aleg după ce pun în balanță beneficiile și costurile

Gândirea economică mai este considerată de unii ca fiind falsă sau înșelătoare din cauza accentului său pus pe procesul de economisire, pe chibzuință și pe concordanța dintre obiec-

BCU IASI

tive şi mijloace. Economiştii presupun că oamenii acţionează cu un scop, comparând dinainte costurile şi beneficiile aşteptate ale oportunităţilor pe care le au la dispoziţie, şi presupun că învaţă din greşeli şi nu le mai repetă. Dar sunt oamenii chiar aşa de chibzuiţi? Nu sunt acţiunile noastre ghidate de dorinţe puternice inconştiente şi de impulsuri neinvestigate, mai mult decât recunosc toate aceste idei? Fiecare acţiune este cu adevărat un mijloc pentru atingerea unui scop, urmărind cu claritate un obiectiv dat? Cu toate că economiştii nu pretind că indivizii ştiu totul şi nu greşesc niciodată, modul de gândire economic presupune, într-adevăr, că acţiunile lor rezultă din compararea costurilor cu beneficiile. Subliniază şi caracterul instrumental al acţiunii umane, neglijând în acelaşi timp faptul că multe activităţi importante – poate o conversaţie plăcută sau un joc de tenis între prieteni – nu sunt întreprinse ca mijloace care servesc atingerii vreunui scop.

Modul de gândire economic este adesea criticat pentru preferinţa sa *pentru piaţă*. Această critică ne îndreaptă şi ea atenţia spre o trăsătură autentică şi semnificativă a teoriei economice, cu toate că s-ar putea să nu fie ceea ce pare. Iniţial, teoria economică a fost un studiu al pieţelor, a complicatelor procese de schimb, iar, în decursul timpului, economiştii au aflat multe informaţii legate de condiţiile în care schimbul decurge prost sau bine. Probabil că pretinsa înclinaţie a economistului spre piaţă este văzută mai bine ca o preferinţă pentru acele instituţii sociale şi acele reguli ale jocului care fac schimbul reciproc avantajos şi eficientizează producţia – un proces de pe urma căruia toţi participanţii tind să câştige.

Preferinţe sau concluzii?

Sunt acestea cu adevărat preferinţe sau părtiniri? De ce nu le-am putea numi convingeri (sau chiar concluzii) şi să spunem simplu că economiştii explică fenomenele sociale prin observarea raritaţii, a alegerii, a sacrificiilor şi a consecinţelor, întrucât acestea ne fac să le înţelegem? Spunem că fizicienii sunt părtinitori atunci când susţin că energia nu poate fi nici creată, nici distrusă, sau că biologii sunt subiectivi pentru că presupun că moleculele de ADN controlează dezvoltarea organismelor?

Întrebările pe care le ridicăm acum sunt importante şi interesante[1]. Însă nu putem merge mai departe cu raţionamen-

[1]Studentul grijuliu, căruia i-ar plăcea să aprofundeze aceste chestiuni, ar putea dori să citească *The Structure of Scientific Revolutions* de Thomas S. Khun (University of Chicago Press, Chicago, 1970). Acest eseu despre istoria şi filosofia ştiinţei, foarte plăcut de citit, a influenţat foarte mult gândirea savanţilor din domeniul ştiinţelor sociale, inclusiv pe cei trei autori de faţă, în privinţa rolurilor pe care le au ipoteza şi dovada faptică în analizele lor.

tul în virtutea lor, fără să lungim prezentul capitol. Pentru autori a fost evident că orice căutare de a cunoaşte, indiferent de ce natură este, începe în mod necesar cu o serie de *angajamente* asumate de cercetător. Nu putem aborda lumea cu o minte complet deschisă, pentru că nu ne-am născut ieri. Căci minţile complet deschise sunt, în orice caz, şi complet goale şi nu pot învăţa nimic. Fiecare dezbatere, fiecare cercetare şi chiar fiecare act de observare apare şi se dezvoltă din convingeri. Trebuie să începem de undeva. Punctul de pornire este cel în care ne aflăm fiecare şi are la bază ceea ce credem noi că este adevărat, important, folositor sau edificator. Ne putem înşela, fireşte, în oricare dintre aceste judecăţi. Într-adevăr, într-o anumită măsură, persistăm în greşeală, de vreme ce orice afirmaţie „adevărată" nu include neapărat şi alte aspecte care au şi ele valoare de adevăr, comiţând astfel erori prin omisiune. Chiar şi cea mai detaliată hartă rutieră este o simplificare necesară şi utilă a realităţii.

Chiar şi economiştii se confruntă cu raritatea!

Definiţia ştiinţei economice

Nu putem evita acest risc descotorosindu-ne de teorie, aşa cum presupun unii. *Ştiinţa economică este o teorie a alegerii şi a consecinţelor ei neintenţionate.* Cei care disprețuiesc „teoriile plăsmuite" şi preferă să se bazeze doar pe bunul-simţ şi pe experienţa cotidiană cad adesea victime unor ipoteze extrem de vagi şi de generalizatoare. Bunul-simţ ar putea face pe cineva să creadă că fumatul canabisului conduce la consumul unor droguri mai puternice, căci majoritatea consumatorilor lor au început astfel. Cu toate acestea, majoritatea celor care consumă canabis au fost iniţial băutori de lapte – prin urmare, băutul laptelui *duce la* fumatul canabisului? Deşi laptele conţine cantităţi mari de L-triptofan – acelaşi aminoacid care e prezent în carnea de curcan şi provoacă somnolenţă –, cu siguranţă aceste „fapte" nu pot dovedi prin ele însele că unul l-a determinat pe celălalt. Sau, reflectaţi la aşa-numitul „efect de *Superbowl*[2]". Adesea, în timpul săptămânii în care are loc meciul, jurnaliştii din domeniul financiar relatează o serie de fapte interesante. Când finala este câştigată de o echipă a *NFC*[3], indicele mediu Dow Jones din industrie evoluează bine în decursul anului, iar dacă învinge o echipă a *AFC*[4], indicele are un trend descendent. Acest lucru a fost valabil în proporţie de aproape 100%, până când *Green Park Packers* (o echipă a *NFC*) a încurcat totul în 1998. Astăzi, se spune că asocierea este valabilă în proporţie de 80% din an. *Ce este valabil? Faptul* că indicele Dow Jones a avut o evoluţie bună după o victorie a *NFC* şi una proastă după o înfrângere a acesteia face prea puţină lumină în privinţa pie-

[2] Meciul anual din finala campionatului de fotbal american. (n. tr.)

[3] National Football Conference. (n.tr.)

[4] American Football Conference. (n. tr.)

BCU IASI

țelor financiare şi a indicelui. Aceasta nu înseamnă neapărat că rezultatul de la *Superbowl* nu cauzează (sau nu „duce la") creşterea sau scăderea valorii acțiunilor cotate după indicele Dow Jones. A ajunge la o altă concluzie decât aceasta înseamnă a cădea victimă raționamentului foarte obişnuit, dar profund greşit, conform căruia asocierea sau corelația statistică a unor grupuri de fapte stabileşte vreun fel de raport de cauzalitate între ele. De fapt, ar putea fi o simplă coincidență.

Nicio teorie nu este proastă

Cauză şi efect

Sublinierea este una simplă, dar importantă. Putem observa faptele, dar este nevoie de o teorie pentru explicarea cauzelor. Este necesară o teorie despre cauză şi efect pentru separarea faptelor irelevante de cele relevante (astfel, cu toate că faptele arată că majoritatea fumătorilor de canabis au fost băutori de lapte, consumul de lapte nu reprezintă, probabil, un fapt relevant în explicarea fumatului de canabis; la fel, meciul din Superbowl este irelevant în înțelegerea interacțiunilor de pe Wall Street). Observațiile noastre despre lume sunt îmbibate cu teorie, motiv pentru care putem desluşi ceva din confuzia gălăgioasă care ne asaltează simțurile. De fapt, observăm doar o mică parte din ceea ce „ştim", uneori cu aluzii, alteori cu sugestii. Restul îl umplem cu teoriile pe care le afirmăm: mici şi vaste, vagi şi precise, bine şi prost testate, bucurându-se de o largă susținere şi uneori ciudate, bine gândite şi abia recunoscute.

Acest manual s-a născut din suspiciunea că atunci când studenții găsesc că teoria economică este abstractă şi plictisitoare, aceasta se datorează, în mare măsură, faptului că noi, economiştii, am încercat să-i învățăm prea multe lucruri. Prezenta carte încearcă deci să obțină mai mult, întreprinzând mai puțin. Este organizată în jurul unui set de concepte care, luate împreună, alcătuiesc trusa principalelor unelte intelectuale ale economistului. Uneltele – de fapt, abilitățile – sunt toate legate de ipoteza fundamentală pe care am discutat-o şi sunt surprinzător de puține la număr. Dar sunt extraordinar de versatile. Dezleagă mistere despre cursurile de schimb valutar, despre firmele care obțin câştiguri acceptând pierderi, natura banilor şi prețurile diferite practicate pentru bunuri „identice" – mistere care, în general, sunt recunoscute ca ținând de domeniul economiei. De asemenea, fac lumină asupra unei game largi de chestiuni care, în mod obişnuit, nu sunt percepute deloc ca economice – congestia traficului, poluarea mediului, lucrările guvernului şi comportamentul administratorilor de facultăți – ca să menționăm doar câteva dintre cele cu care vă veți întâlni în capitolele următoare.

Puteți uni toate punctele prin linii drepte trasate o singură dată şi fără să ridicați stiloul de pe hârtie? (Indiciu: Folosiți-vă imaginația!)

LIBRARY

Totuşi, este important să vă daţi seama că teoria economică *în sine* nu poate răspunde niciunei chestiuni sociale interesante sau importante. Modul de gândire economic trebuie secondat de cunoştinţe provenite din alte surse: despre istorie, cultură, politică, psihologie şi instituţii sociale care conturează valorile şi comportamentul oamenilor. Este cu mult mai uşor să învăţi doar tehnicile de analiză economică decât să stăpâneşti arta de a le plia inteligent şi convingător pe problemele sociale reale infinit de complexe. Cei mai mari economişti şi cei mai buni studenţi la economie nu sunt doar tehnicieni. Sunt abili utilizatori ai modului de gândire economic.

Nu este însă vremea să ne facem griji pentru asta. Scopul principal al acestei cărţi este să vă facă să începeţi să gândiţi ca economiştii, cu credinţa că odată demarat procesul, nu vă veţi mai opri. Modul de gândire economic creează dependenţă. Odată ce veţi pătrunde înţelesul unui principiu de gândire economică şi vi-l veţi însuşi, veţi avea numeroase ocazii să-l folosiţi. Veţi ajunge să observaţi că multe dintre lucrurile care se spun sau se scriu pe teme economice şi sociale sunt un amestec de sens şi nonsens. Începeţi prin a vă folosi imaginaţia, care tinde să fie o aptitudine intelectuală rară, puternică şi care vă va aduce multă satisfacţie.

Scurtă recapitulare

Modul de gândire economic a fost dezvoltat de teoreticieni ai vieţii sociale în mare parte pentru a explica cum se pot naşte ordinea şi cooperarea din interacţiunile aparent lipsite de coordonare ale unor indivizi care îşi urmăresc propriile interese, ignorând semnificativ interesele celor cu care cooperează. Ştiinţa economică este o teorie a alegerii şi a consecinţelor sale neintenţionate.

Ipoteza fundamentală a modului de gândire economic este aceea că toate fenomenele sociale se nasc din acţiuni şi interacţiuni ale indivizilor care aleg în funcţie de beneficiile şi costurile aşteptate. Doar indivizii aleg. Pot face aceasta pentru ei înşişi sau colaborând într-un grup (gospodării, firme, birouri guvernamentale ş.a.m.d.) Dar acest lucru nu trebuie să ne facă să pierdem din vedere faptul că alegerile făcute în numele unui grup au aparţinut cu adevărat unor indivizi care, pentru realizarea planurilor şi proiectelor lor, au evaluat sacrificiile şi au economisit.

Perspectiva teoriei economice asupra acţiunilor şi interacţiunilor umane pune un accent deosebit pe alegerile indivizilor care pun continuu în balanţă beneficiile şi costurile suplimentare aşteptate. Adesea noi numim aceasta comportament de economisire. Chiar dacă acesta este un punct de vedere preferenţial şi

BCU IASI

limitat, tot avem nevoie de o teorie pentru a înțelege fenomenele complexe ale vieții sociale.

Modul de gândire economic accentuează și importanța regulilor jocului și maniera în care acestea tind să ne influențeze alegerile. Prin încredințarea posesiei asupra unor bunuri rare, drepturile de proprietate se constituie într-una dintre cele mai importante reguli ale jocului. Drepturile de proprietate socială sunt atribuite societății în ansamblu și nimănui în mod special. Problema este că societatea prin ea însăși nu alege și nu ia decizii niciodată. Numai indivizii fac acest lucru. Un sistem bazat pe proprietate privată conferă drepturi unor indivizi anume, care le pot supune liberului schimb. Datorită acestui lucru, aceste drepturi contribuie la clarificarea opțiunilor și a oportunităților noastre și stau la baza economiei de piață.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Cât de multe informații trebuie să aibă indivizii unii despre ceilalți pentru a coopera eficient? Puneți în balanță cazul a doi membri ai aceleiași familii care plănuiesc să meargă împreună în concediu și situația automobiliștilor care folosesc simultan străzi care se intersectează. Cum sunt evitate „tamponările" în fiecare caz? Ce știți despre interesele, personalitatea sau caracterul persoanelor care, prin cooperarea lor, v-au furnizat micul dejun în această dimineață?
2. Ce estimați că se va întâmpla dacă niște planificatori de trafic din Dallas ar lua hotărârea de a rezerva câte o bandă de mers pentru „automobilele de urgență" pe fiecare dintre autostrăzile statului, un automobil de urgență fiind definit ca un vehicul al cărui șofer ar întârzia la un eveniment important dacă deplasarea mașinii sale ar fi încetinită de aglomerarea benzilor obișnuite? Credeți că șoferii ar sta departe de banda pentru autovehicule de urgență? Sau aceasta ar deveni la fel de aglomerată ca celelalte benzi? O asemenea idee ar avea șanse mai mari de reușită în practică dacă, în general, șoferii n-ar mai fi așa de egoiști și le-ar păsa mai mult de ceilalți?
3. Atunci când, în octombrie 1979, Maica Tereza a acceptat Premiul Nobel pentru Pace și a decis să folosească recompensa în valoare de 190.000 $ pentru construcția unui spital pentru leproși, ea a acționat în virtutea propriului interes? A avut un comportament egoist? A economisit? Ce spuneți de promisiunea lui Al Gore de donare a premiului Nobel obținut, în valoare de 1,5 milioane $, Alianței pentru Protecția Climatului?

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4. Un articol de ziar relata că două treimi dintre mamele care lucrează în afara casei „o fac pentru bani, nu pentru că aşa au ales". Cele două motive chiar pot fi socotite ca alternative? Ori pentru bani, ori ca urmare a unei alegeri?
5. Cât de importante sunt raţiunile monetare? Un articol din *Wall Street Journal*, din 1 mai 1995, relata rezultatele unui sondaj realizat de *Kaplan Educational Centers*, referitor la studenţii acestora care se pregăteau să dea examenul de admitere la Facultatea de Drept. Când au fost întrebaţi ce i-a atras la o carieră în drept, veniturile ridicate a fost răspunsul a numai 8% dintre ei. Dar 62% gândeau acest lucru despre *alţii*. Cum interpretaţi această disparitate?
6. De ce vor majoritatea oamenilor să aibă venituri băneşti mai mari? Margaret Thatcher, fost prim-ministru britanic, sugera cândva că oamenii sunt motivaţi de bani nu pentru că sunt lacomi, ci pentru că astfel au un control mai bun asupra vieţilor lor. Ce credeţi *dumneavoastră* că urmăresc oamenii de fapt atunci când fac sacrificii pentru a-şi creşte veniturile?
7. Ce se întâmplă atunci când regulile jocului (scrise sau orale) stabilesc ca întâlnirile studenţeşti importante să nu înceapă până când nu sunt prezenţi toţi studenţii şi că cei care întârzie nu vor fi penalizaţi în niciun fel? Punctualitatea este în interesul cuiva? Au aceste reguli şanse reale de fi satisfăcătoare în timp?
8. Care sunt cele mai importante reguli care coordonează acţiunile tuturor celor care joacă „jocul" de la acest curs de economie? Cine hotărăşte unde şi când se ţine, cine va preda, cine vor fi studenţii, ce manual va fi folosit, când se va da examenul ş.a.m.d.? Cine decide unde se va aşeza fiecare student? Găsiţi ciudat faptul că rareori se întâmplă ca doi studenţi să încerce să ocupe acelaşi loc?
9. Aţi observat vreodată că terenurile din parcurile urbane sunt adesea mai poluate decât cele ale cluburilor din zonele rurale? Se întâmplă pur şi simplu pentru că cei care folosesc parcurile sunt mai puţin preocupaţi de poluare, comparativ cu cei care joacă golf? Acest lucru chiar este adevărat? Alocarea drepturilor de proprietate ar putea avea legătură cu faptul acesta? Cine deţine parcul oraşului? Cui aparţine clubul din zona rurală? Cu toate că terenurile cluburilor rurale sunt adesea impecabil de curate, acestea tind să folosească îngrăşăminte puternice care în cele din urmă se infiltrează în şi poluează pânza freatică de dedesubt, provocând probleme vecinilor. Pânza freatică a cui proprietate este?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

10. Ce vrem să spunem prin fraza „Aceasta este doar o coincidență, nu dovedește nimic"? Cum ne ajută teoria să facem distincție între dovada relevantă și pura coincidență?
11. Ați fi de acord cu ideea că medicii care nu cred că acupunctura funcționează sunt părtinitori, dacă o resping fără să o încerce? Dacă cineva v-ar spune că puteți lua notă bună la acest curs fără să învățați, ci doar invocând „mâna invizibilă", ați crede? Ar fi un semn de părtinire și de prejudecată din partea dumneavoastră dacă ați ignora total acest sfat, chiar dacă sunteți foarte dornici să luați o notă mare?
12. Cineva a calculat că americancele cu patru ani de facultate au, în medie, de două ori mai mulți copii decât cele care termină cinci ani. Presupuneți că informația este corectă. Ce concluzii ați trage? Veți deduce că mersul la facultate și în al cincilea an reduce fertilitatea feminină? Ați atenționa o femeie care tocmai a terminat patru ani de facultate să nu înceapă un al cincilea dacă dorește să aibă copii? Pe ce teorii vă bazați?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU LASALLE NATIONAL UNIVERSITY LIBRARY

2

Eficiență, schimb și avantaj comparativ

Economiștii pledează, în general, pentru liberul schimb, dar comerțul a avut multă vreme o reputație proastă în lumea occidentală. Faptul s-a datorat, probabil, unei păreri adânc încetățenite că nimic nu poate fi câștigat *cu adevărat* doar prin schimb. Se crede că agricultura și manufacturile chiar sunt productive. Par să creeze ceva nou, ceva suplimentar, pe când comerțul doar schimbă un lucru pe altul. Pare logic că negustorul, care câștigă pe seama comerțului, impune un soi de taxă asupra comunității. Salariile sau alte câștiguri ale agricultorului sau meșteșugarului pot fi obținute de pe urma pretinsului produs real al muncii lor, așa că, poate, într-un anumit sens, venitul lor se justifică; culeg ce au semănat. Dar negustorii nu fac asta. Activitatea lor pare a nu crea nimic, și totuși eforturile le sunt răsplătite. Prin urmare, comerțul, cum au considerat unii, este o risipă socială, ilustrarea cea mai fidelă a ineficienței.

Astfel, vechea ostilitate față de negustor a luat forma neîncrederii în „comisionar". Adesea, oamenii vor să-l evite, văzându-l ca un fel de bandit cu acte în regulă, implicat în comerț și autorizat să stoarcă un procent de la orice individ destul de netot și de ghinionist care îi iese în cale. (Într-un sistem bazat pe piață, indivizii sunt adesea liberi să-l evite, cu toate acestea oamenii aleg să apeleze și mai frecvent la serviciile comisionarului.)

Oricât de veche și de adânc încetățenită, această convingere legată de lipsa de productivitate a comerțului este, totuși, complet greșită. Nu putem asocia agriculturii și manufacturilor niciun sens corect al cuvântului productiv care să nu poată fi aplicat și comerțului. Schimbul este productiv! Este productiv pentru că pune la dispoziția oamenilor o cantitate mai mare din lucrurile pe care și le doresc.

În mecanismele pieței, un rol esențial îl joacă schimbul drepturilor de proprietate privată. Acest capitol analizează de ce in-

POLITEHNICA UNIVERSITY LIBRARY

divizii schimbă între ei, în mod voluntar, bunuri şi servicii. Vom arăta cum comerţul creşte bunăstarea părţilor implicate şi este productiv. Vă vom arăta şi primul grafic – frontiera posibilităţilor de producţie. Graficele sunt instrumente utile în recunoaşterea costurilor de oportunitate şi în înţelegerea creşterii bunăstării care apare prin specializare şi schimb.

Bunuri „bune" şi bunuri „rele"

Actul schimbului reciproc este, în esenţă, un acord de transfer al drepturilor de proprietate – de apartenenţă – asupra bunurilor şi serviciilor. Atunci când cumpăraţi portocale, magazinul din apropiere vă oferă posibilitatea de a le consuma după dorinţă, iar dumneavoastră îi daţi vânzătorului ocazia de a folosi numerarul după cum crede de cuviinţă. Bunurile care erau ale lui (portocalel(e) vă aparţin acum dumneavoastră, şi ceea ce era al dumneavoastră (suma de bani) este acum al băcanului. În privinţa multor schimburi de zi cu zi nu există un contract scris explicit. (Se înţelege de la sine că acum dumneavoastră deţineţi portocalele.) În cazul altor schimburi, cum sunt achiziţionarea unui automobil sau a unei case, sau închirierea unui apartament, contractele sau acordurile vor fi întocmite cu menţionarea clară a proprietarului şi a bunului deţinut şi a modului de utilizare a proprietăţii.

Economiştii sunt fascinaţi de schimbul zilnic de bunuri şi, din fericire, avem o accepţiune foarte clară a termenului *bun*. Conform modului de gândire economic, ceva este *bun* dacă, în ochii celui care alege, *oferă mai mult, în loc de mai puţin*. E simplu. Putem merge şi mai departe cu analiza conceptului, făcând distincţia între un bun „liber" şi unul „rar". *Un bun liber poate fi obţinut fără sacrificii, pe când unul rar poate fi achiziţionat numai prin renunţarea la un alt bun.*

De exemplu, cumpărarea voluntară a portocalelor sugerează că acestea reprezintă un bun pentru dumneavoastră, şi, mai mult, un bun rar, întrucât aţi sacrificat altceva valoros (suma de bani) pentru a obţine proprietatea asupra lor. Hotărârea colegei dumneavoastră de cameră de a sta la rând pentru a lua bilete „gratuite" la concert sugerează că acele bilete sunt un bun rar pentru ea. Ar prefera să le aibă şi îşi sacrifică timpul pe care l-ar fi putut dedica altor activităţi importante pentru ea. Gândiţi-vă astfel: un bun este *rar* dacă cineva trebuie să recurgă la un *sacrificiu* pentru a-l obţine.

Un bun este gratuit doar dacă este obţinut fără niciun fel de sacrificiu. Este greu să ne închipuim astfel de bunuri, dar ele există. Totul este o chestiune de context. Aerul este un bun rar pentru un scufundător marin, dar, de obicei, este gratuit pentru studenţii aflaţi într-o sală de curs. Strălucirea încântătoare a

soarelui tropical este un bun gratuit pentru un copil născut și crescut în Bahamas, dar este rar pentru familia care vine acolo din Milwaukee pentru a se bucura de câteva zile calde în timpul sărbătorilor de iarnă.

De-ar fi toate bunurile gratuite! Atunci niciunul dintre noi nu s-ar mai confrunta cu raritatea, n-ar mai trebui să facă sacrificii, renunțări sau alegeri. În mod automat, am avea tot ce ne-am dori. Adesea, aceasta este o descriere a raiului. Problema este că aici, pe pământ, avem de-a face cu raritatea. Nu putem avea pe dată tot ce ne dorim. Trebuie să alegem.

Și, pe lângă asta, există și bunuri economice „rele". Dacă un bun „bun" este ceva ce oferă mai mult, nu mai puțin, atunci ați ghicit, *un bun „rău" este acel ceva care oferă mai puțin, în loc de mai mult.* Pișcăturile țânțarilor în timpul verii, smogul din Los Angeles și groaza de la 11 septembrie 2001 sunt doar câteva exemple de bunuri „rele". În tot acest demers, nu uitați că noțiunea de bun economic „bun" – sau „rău" – este subiectivă. Gândiți-vă la autorii de față. Boettke detestă muzica veche cântată la scripcă. Lui Prychitko îi place foarte mult. Nu suntem siguri dacă Paul Heyne are vreo opinie clară care să meargă într-o direcție sau alta. Ceea ce pentru o persoană este rău, poate foarte bine să fie bun pentru altcineva și *neutru* pentru o a treia persoană.

Mitul bunăstării materiale

Dacă suntem pe cale să demonstrăm felul în care comerțul, și deci schimburile de bunuri rare din cadrul pieței în general creează „bunăstare", este cel mai bine să clarificăm și înțelesul acestui termen.

În ce constă bunăstarea? Să însemne doar bani? Acțiuni și obligațiuni, de asemenea? Din ce este alcătuită bunăstarea dumneavoastră? Mulți oameni s-au obișnuit să presupună că un sistem economic produce „bunăstare materială", *lucruri* precum iPod-uri Apple, uzine Sun, tractoare John Deere, microbuze Ford, chitare Martin, prăjitoare de pâine Sunbeam, whiskey Jim Beam, Game Boys și seria de romane cu Harry Potter. Niciunul dintre aceste lucruri nu reprezintă bunăstare, decât dacă este disponibil cuiva care pune preț pe el. *Conform modului de gândire economic, bunăstarea este reprezentată de orice are valoare pentru indivizi.*

Bunăstarea este reprezentată de orice are valoare pentru indivizi.

Valoarea este dată de cel care alege. A-Rod a reușit să semneze un contract de 275 milioane $ cu echipa The Yankees. Ni se aduce aminte că Buddha nu dorea nimic – și cam de asta a avut parte. Și pentru că a găsit ceea ce și-a dorit, bunăstarea lui a crescut mult. A găsit nirvana. Indivizi diferiți pot avea, și chiar ajung să aibă, valori destul de diferite. Mai multă apă reprezintă o bunăstare mai mare pentru un agricultor care vrea să facă irigații; dar nu este la fel pentru un fermier surprins de o inunda-

ție produsă de râul Mississippi. O jumătate de metru de zăpadă proaspătă este un plus de bunăstare pentru proprietarul unei stațiuni de schi și poate doar o povară care rupe spatele pentru un muncitor care curăță strada. Un acordeon este bunăstare pentru un instrumentist dintr-o formație de polka, dar nu și pentru un cântăreț bătrân de la Metallica.

Creșterea economică nu stă în sporirea producției de *lucruri*, ci în mărirea producției de *bunăstare*. Este evident că bunurile materiale pot contribui la bunăstare și sunt, într-un anumit sens, esențiale pentru producerea ei (acordeoanele sunt făcute din lucruri materiale; zăpada poate fi produsă de mașini special(e). Chiar și bunuri „nemateriale" precum sănătatea, dragostea, pacea interioară au, până la urmă, o întruchipare materială. Dar nu există o legătură indispensabilă între creșterea bunăstării și o mărire a volumului, greutății sau cantității bunurilor materiale. Pretenția că „bunăstare = lucruri materiale" trebuie respinsă din start. Nu are sens și blochează înțelegerea multor aspecte ale vieții economice, cum sunt specializarea și schimbul – miezul a ceea ce Adam Smith numea societate de schimb.

Comerțul creează bunăstare

Cei care priveau cu neîncredere comerțul, mergând până la Aristotel, înclinau să creadă că schimbul voluntar este (sau *ar trebui* să fi(e) pentru valori egale. Inversa acestei afirmații este adevărată: schimbul voluntar nu este niciodată unul cu bunuri cărora li se atribuie aceeași valoare. *Dacă ar fi fost astfel, schimbul nu ar mai fi avut loc.* Comercianții cooperează între ei pentru a se bucura de oportunitatea de a câștiga *mai mult* din ceea ce este valoros pentru fiecare. Această oportunitate oferă motivația. În cazul unui schimb informat și lipsit de constrângeri, ambele părți se așteaptă să câștige renunțând la ceva mai puțin valoros pentru altceva cu o valoare mai mare. Dacă Jack schimbă mingea de baschet cu mănușa de baseball a lui Jim, atunci pentru Jack mănușa are o valoare mai mare decât mingea, iar pentru Jim mingea e mai valoroasă decât mănușa. Observăm că fiecare persoană sacrifică de bunăvoie un bun pe care îl prețuiește pentru un altul care are o valoare și mai mare. Văzut din celălalt unghi, schimbul a fost inegal, întrucât participanții au atribuit valori diferite bunurilor; altfel, nu și-ar fi modificat drepturile de proprietate asupra mingii și a mănușii („mănușa este acum *a dumneavoastră*"). Tocmai aceasta este sursa productivității schimbului. Acum Jack are o bunăstare mai mare ca înainte, și Jim la fel. Schimbul a fost productiv pentru că a crescut bunăstarea ambelor părți implicate.

„Nu chiar", se aude o voce polemică din spatele clasei. „Nu a fost o creștere reală a bunăstării. E drept că Jack și Jim se simt mai bine, s-ar putea să fie fericiți ș.a.m.d. Dar, în realitate, schim-

BCU IASI

bul n-a produs nimic. Au rămas tot o mănuşă de baseball şi o minge de baschet, indiferent de proprietari".

E adevărat că nu s-a produs nimic fizic prin inversarea posesiei bunurilor. Dar, în definitiv, ce înseamnă a produce? Imediat ne vin în minte fabricile, materiile prime, sudoarea şi truda muncitorilor şi împachetarea produselor finale. Tindem să zugrăvim aspectul tehnic al producției – privind lucrurile doar convențional. Suntem înclinați să ignorăm faptul că producătorii mănuşii de baseball şi ai mingii de baschet încearcă, din punct de vedere tehnic, să rearanjeze materialele respective prin *combinații mai valoroase*. Acesta este aspectul economic – încearcă *să adauge* valoare – de aceea le produc în primul rând. Nu avem nevoie decât de puțină imaginație.

Preschimbarea mingii cu mănuşa nu a produs un bun nou de natură materială – nu era nevoie de o caracteristică tehnică suplimentară –, a creat însă un model rearanjat căruia atât Jack, cât şi Jim i-au atribuit o valoare mai mare, drept care au făcut schimb. Faptul a adus un plus de valoare şi de bunăstare şi pentru Jack, şi pentru Jim. Gândiți-vă la schimb ca la o metodă alternativă de a produce ceva. Jack a folosit mingea de baschet ca „factor de producție" pentru a obține o mănuşă de baseball, cu rol de „produs final". Pentru Jim a fost invers.

Fiecare dintre ei a schimbat un bun rar şi valoros pentru unul cu o valoare mai mare. Fiecare a avut de plătit un cost. De fapt, fiecare alegere sau acțiune presupune un sacrificiu, o oportunitate ratată. Conform modului de gândire economic, *costul obținerii unui bun este valoarea atribuită altui bun, care trebuie sacrificat pentru a-l obține pe primul*. Pentru subliniere, numim aceasta *cost de oportunitate*. Jack prețuia mingea de baschet, dar a sacrificat-o pentru ceva ce prețuia şi mai mult, pentru mănuşă. Jim prețuia mănuşa, dar a renunțat la ea pentru ceva şi mai valoros, pentru minge. Fiecare a găsit că beneficiul era mai mare decât costul. Fiecare dintre ei s-a bucurat de un câştig net – de o creştere a bunăstării.

Care a fost sursa adaosului de bunăstare? Dacă Jack se bucură de mai multă bunăstare de pe urma schimbului, poate părea că aceasta a provenit de la Jim. Observați însă că *şi* Jim se bucură de bunăstare. Nu putea fi luată de la Jack. Schimbul voluntar însă a fost o oportunitate care a creat mai multă bunăstare pentru *ambii* participanți. Fiecare dintre ei a găsit o cale de a-şi creşte propria bunăstare cooperând printr-un schimb.

Orice alegere implică un sacrificiu, un cost de oportunitate.

Pentru ambele părți, rezultatul procesului de producție (al schimbului) a fost o valoare a produsului final mai mare decât cea a factorilor de producție. Nu mai este nevoie de nimic altceva pentru ca o activitate să fie productivă. Schimbul a crescut bunăstarea reală. Pentru cele două părți, a fost o metodă eficientă de a obține mai mult din ceea ce îşi doreau.

Merită? Eficiența și valorile

Economiștii vorbesc mult despre eficiență. Haideți atunci să încercăm să dăm un răspuns la următoarea întrebare: care este mai eficientă, o mașină care parcurge 25 de mile cu un consum de 1 galon de combustibil, sau una care consumă aceeași cantitate de carburant parcurgând 75 de mile? Dintr-o clipire s-ar spune că distanța mai mare parcursă înseamnă, în mod necesar, o eficiență crescută. Și, tehnic vorbind, este adevărat. Un așa volum de combustibil luat drept „factor de producție" merge mai departe, furnizează un „produs final" mai mare, în cazul unei mașini „eficiente sub raportul consumului de combustibil". Cifrele amintite, adică „datele obiective", reprezintă o informație importantă pentru potențialul cumpărător. Factorul decizional va pune cu siguranță o altă întrebare: „Merită?" În cele din urmă, un consum eficient de carburant este adesea asociat cu un cost mai ridicat. Atunci când trebuie să ia o decizie, individul tinde să pună în balanță toate beneficiile și costurile suplimentare așteptate.

Costul suplimentar al achiziționării mașinii care parcurge mai mulți kilometri este o altă informație importantă pentru cel care alege. Să presupunem că autoturismul care parcurge 75 de mile are un preț de 80.000 $, în timp ce autoturismul care face doar 25 de mile costă 20.000 $. Majoritatea cumpărătorilor potențiali ar putea considera că nivelul ridicat al kilometrajului nu merită banii. Pentru aceștia, costurile suplimentare ale achiziționării unui asemenea vehicul depășesc beneficiile adiționale furnizate de consumul mai redus de combustibil. Conceptul de eficiență tehnică, care se axează doar pe datele obiective (cum ar fi km/capacitatea motorului), nu ține seama de *valorile* pe care consumatorul le atribuie atât factorilor de producție, cât și produsului final. Pentru un economist, noțiunea de eficiență – să o numim *eficiență economică*, pentru a accentua ideea – face o comparație, din perspectiva consumatorului, între beneficiile și costurile suplimentare. Se spune că o decizie sau un plan de acțiune sunt eficiente din punct de vedere economic când consumatorul consideră că beneficiile suplimentare așteptate vor depăși costurile suplimentare.

Un plan sau un proiect este eficient din punct de vedere economic dacă beneficiile suplimentare depășesc costurile suplimentare.

Simplu spus, un enunț care conține întrebarea „Merită?" este legat de eficiența economică. Fiecare dintre noi ar putea da un răspuns diferit. O persoană care lucrează într-un birou merge cu limuzina la serviciu, o alta ia autobuzul, iar o a treia merge cu bicicleta. Fiecare lucrător a comparat costurile și beneficiile suplimentare și a ales cea mai bună formă de transport. Fiecare aplică o metodă „eficientă din punct de vedere economic" pentru a ajunge la locul de muncă. Discuțiile contradictorii din birou cu privire la cel mai bun mod de a ajunge la serviciu sunt, în definitiv, dezacorduri privitoare la valori.

Așa este. Un economist nu poate da un răspuns definitiv la întrebări precum „Care este mai eficientă, o diplomă universitară în asistență medicală sau una în filosofie? Un telefon mobil sau unul public? Defrișarea în masă a pădurilor sau tăierea selectivă?" De fapt, aceste întrebări sunt *fără sens* dacă sunt adresate astfel. Totul depinde de situația respectivă.

Dezbaterile pe marginea eficienței sunt legate de valori și de drepturi.

Valorile pe care le atribuim influențează perspectiva asupra a ceea ce vom considera că este eficient sau ineficient. Dezacordurile sociale legate de eficiența relativă a anumitor proiecte vor fi, de obicei, în legătură cu valoarea relativă atribuită anumitor bunuri – sau lipsa relativă de valoare a anumitor non-bunuri. Cunoașterea acestui lucru nu va rezolva nicio chestiune controversată. Dar nerecunoașterea motivului disputei cu siguranță face și mai dificilă rezolvarea controversei.

Întrebarea care se pune nu este „Ce este *cu adevărat* eficient?", ci, mai degrabă, „Cine are *dreptul* de a lua anumite decizii?" A te strecura afară dintr-un sac de dormit ca să urci muntele este total ineficient pentru cineva care plănuiește să se strecoare înapoi seara și caută doar cea mai scurtă cale dintre cele două momente, în loc să caute cea mai mare provocare. Desigur că iubitorii de alpinism se opun cu vehemență. Dar faptul acesta nu dă naștere niciunui conflict social, întrucât suntem cu toții de acord că indivizii trebuie să aibă dreptul de a alege pentru ei înșiși dacă în concediu e mai valoros să-și poarte trupurile pe vârfuri de munte sau să le țină în pat. Numai atunci când nu cădem la învoială în privința cui și ce drepturi are, ne angajăm în dispute vehemente cu privire la ce este „cu adevărat eficient", de exemplu, între a defrișa în masă pădurile sau a extrage cărbune la suprafață. Sau dacă folosirea pe scară largă a vehiculelor cu un singur pasager este „incredibil de ineficientă într-o lume în care resursele naturale se epuizează".

Atunci când regulile jocului instituie drepturi de proprietate clare și sigure, acestea decid implicit prin ce proces vor fi evaluate costurile și beneficiile în scopul luării deciziilor. Dacă mama decide ca, într-o zi friguroasă de iarnă, să deschidă ferestrele *și* să pună încălzirea în funcțiune, ea folosește resursele într-un mod eficient câtă vreme are un drept incontestabil de alocare a tuturor resurselor de care dispune. Dacă, pe de altă parte, răcește spațiul de locuit al altcuiva, sau dacă altă persoană îi plătește facturile la încălzire, probabil că drepturile ei de proprietate se vor schimba. Atunci chestiunea nu mai este una de eficiență a aranjamentelor ei preferate, ci una privitoare la dreptul exclusiv al acesteia de a atribui valoare factorilor de producție și produselor finale în acțiunile pe care le întreprinde.

Atunci când drepturile de proprietate sunt clare, stabile și supuse schimbului, resursele rare tind să aibă prețuri în bani care să le reflecte raritatea. Decidenții urmăresc apoi eficiența

prin utilizarea acestor preţuri pe post de informaţii, aspect care va fi subiectul câtorva dintre capitolele următoare. A spune că preţurile formate pe piaţa liberă sunt „greşite" pentru că nu reflectă valoarea reală a anumitor costuri sau beneficii se rezumă la respingerea întregului mecanism prin care au fost determinate respectivele preţuri. Aceasta nu este o critică a eficienţei, ci a sistemului de drepturi de proprietate existent şi a regulilor jocului care le includ. Unii comentatori radicali sunt foarte conştienţi de lucrul acesta, dar majoritatea criticilor nu sunt atât de sofisticaţi.

Recunoaşterea sacrificiilor: compararea costurilor de oportunitate în producţie

Economiştii pot recunoaşte liniştiţi că indivizii care se implică în schimbul voluntar fac asta pentru că *ei* cred că merită. Aceştia se aşteaptă ca tranzacţia să fie o modalitate eficientă de a se bucura de o bunăstare mai mare. Să analizăm acest aspect folosind următorul exemplu.

Într-o casă de pe Strada Ulmului, domnul Jones produce două tipuri de bere, una blondă şi spumoasă şi alta brună şi amăruie. (Primul tip de bere este slab alcoolizată, iar al doilea conţine mult alcool.) La fiecare trei luni, el poate face *fie* 10 galoane de bere blondă de calitate, *fie* 5 galoane de bere brună de calitate, sau orice altă combinaţie liniară între cele două. Acest lucru este ilustrat prin frontiera posibilităţilor de producţie a lui Jones, în Figura 2–1. *Frontiera posibilităţilor de producţie (FPP) indică numărul maxim de combinaţii dintre berea brună şi cea blondă pe care domnul Jones le poate produce prin utilizarea unui set dat de resurse şi abilităţi.*

Frontiera posibilităţilor de producţie.

Între timp, doamna Brown, care locuieşte pe Strada Stejarului, produce aceleaşi tipuri de bere. Date fiind abilităţile şi resursele sale, la fiecare trei luni ea poate face fie 3 galoane de bere blondă de calitate, fie 4 galoane de bere brună de calitate, sau orice combinaţie liniară între cele două. Ilustrăm frontiera posibilităţilor de producţie ale doamnei Brown în Figura 2–1, într-un grafic separat, ţinând cont de resursele şi de abilităţile sale. Când totul e gata, berea brună a domnului Jones are un gust la fel de bun ca cea a doamnei Brown. La fel se întâmplă şi cu berea blondă.

Mai mult înseamnă mai bine, dar cu ce cost?

La prima vedere, pare că producţia domnului Jones este mai eficientă, atât pentru berea blondă, cât şi pentru cea brună. La urma urmei, poate să producă mai mult din ambele, comparativ cu doamna Brown. *Dar abilitatea de a produce mai mult nu este, în sine, o măsură a eficienţei.* Trebuie să comparăm *sacrificiul* cu *câştigul*, căci niciunul dintre sortimentele de bere nu este un bun liber. Cu alte cuvinte, trebuie să studiem *costurile de oportunitate* ale producerii berii blonde şi a celei brune şi să le comparăm pe cele ale domnului Jones cu cele ale doamnei Brown.

BCU IASI

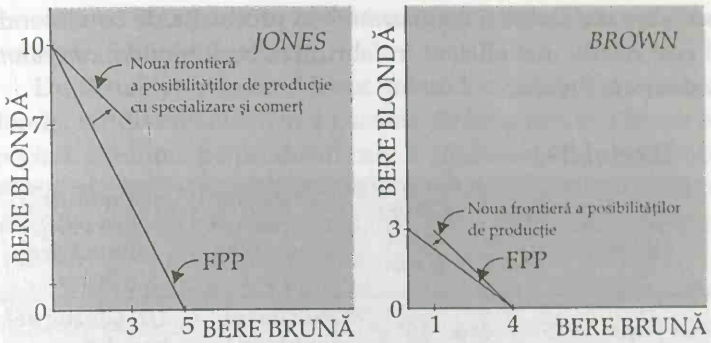


Figura 2–1 **Frontierele simple ale posibilităților de producție**

Aceste grafice ilustrează frontierele posibilităților de producție pentru domnul Jones și pentru doamna Brown. Dacă domnul Jones se specializează în producția de bere blondă (10 galoane), iar doamna Brown în producția de bere brună (4 galoane) și schimbă între ei 3 galoane de bere blondă pe 3 galoane de bere brună, fiecare se bucură de o combinație din cele două tipuri de bere care este situată dincolo de propria frontieră a posibilităților de producție.

Acestea fiind spuse, care sunt costurile de producție ale domnului Jones? Să presupunem că domnul Jones decide să producă numai bere blondă. Poate avea o producție de 10 galoane. *Dar astfel sacrifică oportunitatea de a produce 5 galoane de bere brună.* Acesta este *costul* său de producere a 10 galoane de bere blondă. Pentru fiecare galon de bere blondă, el sacrifică oportunitatea de a fabrica 1/2 de galon de bere brună. (Să presupunem, în schimb, că el produce doar bere brună. Cantitatea produsă va fi de 5 galoane, dar *va sacrifica oportunitatea de a produce 10 galoane de bere blondă.* Pentru fiecare galon de bere brună, el renunță la șansa de a produce 2 galoane de bere blondă.) Dacă doamna Brown ar produce doar bere brună, cantitatea va fi de 4 galoane, dar ar sacrifica oportunitatea de a produce 3 galoane de bere blondă. Pentru fiecare galon de bere brună, doamna Brown sacrifică 3/4 dintr-un galon de bere blondă. (Altfel spus, pe doamna Brown 1 galon de bere blondă o costă 4/3 galoane de bere brună.)

Avantaj comparativ: abilitatea de a produce ceva la un cost mai redus, comparativ cu altcineva.

Să adunăm laolaltă toate aceste informații în Tabelul 2–1 (de mai jos).

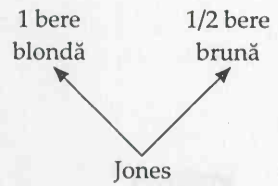
Acum suntem pregătiți să punem întrebarea esențială: *Cine produce bere blondă la un cost de oportunitate relativ mai scăzut?* Găsim totul în tabel – este vorba despre domnul Jones. El sacrifică numai 1/2 dintr-un galon de bere brună, în timp ce doamna Brown renunță la 4/3 galoane de bere brună, pentru a produce un galon de bere blondă. *Domnul Jones este producătorul de bere blondă al cărui cost de oportunitate este cel mai redus, comparativ cu doamna Brown.* Conform modului de gândire economic, domnul

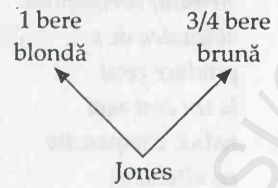
Jones are un „avantaj comparativ" în producția de bere blondă. El este relativ mai eficient în fabricarea berii blonde, *comparativ cu* doamna Brown.

Tabelul 2–1

Producător de bere	*Galoane de bere brună*		*Galoane de bere blondă*	*Costul de oportunitate pentru berea brună*	*Costul de oportunitate pentru berea blondă*
Dl Jones	**5**	**sau**	**10**	**2 galoane de bere blondă**	**1/2 galoane de bere brună**
Dna Brown	**4**	**sau**	**3**	**3/4 galoane de bere blondă**	**4/3 galoane de bere brună**

Concluzia noastră probabil că nu vă surprinde. Dar fiți atenți! Doamna Brown este mai eficientă în producerea berii brune, comparativ cu domnul Jones! Observați că ea produce un galon de bere brună la un cost de 3/4 dintr-un galon de bere blondă, pe când pe domnul Jones îl costă cu totul 2 galoane de bere blondă pentru a produce un galon de bere brună. *Doamna Brown este producătorul de bere brună al cărui cost de oportunitate este cel mai redus, comparativ cu domnul Jones.* Fabricarea berii brune reprezintă avantajul comparativ *al doamnei Brown.*





Ne putem imagina alegerile fiecăruia dacă ne închipuim că sunt la o răscruce de drumuri. Alegerea unuia înseamnă sacrificarea celuilalt. Domnul Jones are de ales – să producă bere brună sau bere blondă. Fabricarea unui galon de bere brună (urmarea *acelei* căi) înseamnă sacrificarea oportunității de rang secund – producerea a 2 galoane de bere blondă (calea *abandonată*). Doamna Brown se confruntă cu o alegere similară, dar costurile ei diferă. Fabricarea unui galon de bere brună o costă renunțarea la doar 3/4 dintr-un galon de bere blondă. Așa definim costul de oportunitate.

Câştigurile din specializare şi schimb

După o scurtă analiză, am văzut că domnul Jones este, în mod clar, producătorul care suportă cel mai mic cost pentru fabricarea berii blonde; doamna Brown pentru fabricarea berii brune. Ce s-ar întâmpla dacă fiecare s-ar *specializa* în activitatea în care este relativ mai eficient şi ar face schimb între ei? Să presupunem că, de exemplu, că domnul Jones şi doamna Brown se întâlnesc la magazinul local care vinde produse pentru fabricarea berii şi discută despre experiența lor în producerea acestui bun. După o serie de negocieri, convin să încerce următorul acord: domnul Jones va produce numai bere blondă, iar doamna Brown numai bere brună şi vor face schimb de tip unu la unu. Domnul Jones va

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

tranzacționa 3 galoane de bere blondă pentru 3 galoane de bere brună ale doamnei Brown.

După trei luni, domnul Jones îmbuteliază 10 galoane de bere blondă, iar doamna Brown 4 galoane de bere brună. Fiecare s-a specializat numai pe produsul care îi aduce avantaj comparativ. Observați că, în Figura 2–1, ei sunt constrânși de propriile frontiere ale posibilităților de producție. Dar, atunci când schimbă 3 galoane de bere blondă pe 3 galoane de bere brună, *fiecare se bucură de o combinație a sortimentelor de bere care depășește propria frontieră a posibilităților de producție.* Domnul Jones are o cantitate mai mare din produsul dorit – ceea ce înseamnă că bunăstarea lui a crescut – căci acum se bucură de 7 galoane de bere blondă și 3 galoane de bere brună. *Nu putea face acest lucru de unul singur.* Bunăstarea doamnei Brown a crescut, de asemenea, întrucât acum beneficiază de 3 galoane de bere blondă și de 1 galon de bere brună, *pe care nu le-ar fi putut obține pe cont propriu.*

Eficiență, schimb și avantaj comparativ

Priviți alegerea ca pe situarea la o răscruce de drumuri.

Specializarea și schimbul extind posibilitățile de producție ale indivizilor.

De ce specializare?

Specializarea este un sinonim pentru „urmărirea propriului avantaj comparativ". Acum înțelegem motivația. Indivizii se specializează pentru că, prin aceasta, își cresc bunăstarea. Specializarea le permite producătorilor să-și extindă posibilitățile de producție prin implicarea în schimb pentru a obține ceva ce este mai scump dacă l-ar produce ei – regulile economiei de piață permit astfel indivizilor să-și tranzacționeze drepturile de proprietate. Acest aspect este atât de important pentru judecata economică, încât economiștii l-au numit „legea avantajului comparativ". Ea explică motivația specializării și creșterea economică care rezultă. Lămurește de ce indivizii renunță la a mai fi „buni la toate" și se orientează spre activități foarte specializate, cum sunt cele desfășurate de contabili, asistente medicale, animatori, piloți, tâmplari, asistenți de stomatologie, docheri, profesori, instalatori sau chiar jucători ofensivi ai unei echipe de baseball. Indivizii se așteaptă să beneficieze de mai multă bunăstare (de mai mult din ceea ce este valoros pentru *ei*) prin specializarea în acele activități despre care ei cred că le vor aduce un avantaj comparativ. Dacă v-ați întrebat vreodată: „Ce profil mi se potrivește cel mai bine și ce oportunități voi avea după absolvire?", întrebarea privea propriul dumneavoastră avantaj comparativ.

Specializare = urmărirea propriului avantaj comparativ.

Legea avantajului comparativ.

De la comerțul dintre indivizi la cel internațional și înapoi

Din povestea noastră reiese clar că atât domnul Jones, cât și doamna Brown câștigă prin specializare și schimb. Deși niciunul dintre ei nu a auzit de „legea avantajului comparativ", sunt

nerăbdători să acționeze în virtutea ei. David Ricardo, economist britanic și succesor al lui Adam Smith, s-a numărat printre primii care au articulat această lege în cartea sa, scrisă în 1817, *Principiile economiei politice și ale impunerii*, și pe care a aplicat-o în principal în contextul comerțului internațional. Vedem totuși că, în general, ea se aplică de fapt în privința specializării și a schimbului. De pildă, dacă vrem, putem spune că gospodăria familiei Jones „a exportat" bere blondă și „a importat" bere brună, plătind „un curs de schimb" de o bere blondă pentru o bere brună. La fel, gospodăria familiei Brown a exportat bere brună și a importat bere blondă, folosind același curs de schimb. Putem merge mai departe cu raționamentul. Observăm imediat că, *în cele din urmă, fiecare dintre părți își achită importurile cu exporturi.*

Dar chiar și argumentele se supun randamentelor descrescătoare și s-ar putea să ne forțăm norocul dacă mergem mai departe cu logica în această direcție. Am spus mai devreme că domnul Jones locuiește pe Strada Ulmului, iar doamna Brown pe Strada Stejarului. Cineva s-ar putea întreba dacă am obține vreo informație suplimentară sau doar am crea confuzie adăugând și faptul că „Strada Ulmului a importat bere brună de pe Strada Stejarului, iar Strada Stejarului a importat bere blondă de pe Strada Ulmului". Până la urmă, ce sens are să afirmăm că „Strada Ulmului a făcut comerț cu Strada Stejarului"? *Nu înseamnă nimic altceva decât că domnul Jones a făcut comerț cu doamna Brown.* În sens strict, străzile nu participă la schimb, nici cartierele. Indivizii sunt cei care fac schimb și câștigă de pe urma lui, nu străzile.

Dar dacă domnul Jones ar locui în Kansas, iar doamna Brown în Pennsylvania, și ar avea o întâlnire virtuală pe un forum de pe internet pe tema fabricării berii la domiciliu și ar face aceeași învoială? Probabil am spune „Kansasul a importat bere brună din Pennsylvania" și invers, dar faptul acesta face mai multă lumină sau mai multă confuzie? Înseamnă același lucru, că domnul Jones a făcut comerț cu doamna Brown. După cum nici străzile, nici cartierele nu încheie tranzacții, nici statele nu fac asta și nu câștigă. Indivizii participă la schimb, de regulă, dincolo de granițele orașului, ale regiunii și ale țării.

Numai <u>indivizii</u> aleg!

În aceste condiții, ce să însemne afirmația că Statele Unite fac comerț cu Finlanda, Germania, Canada sau Asia? Înseamnă că cetățenii americani fac comerț cu cetățenii unei alte țări. Nu Finlanda produce și exportă telefoane mobile Nokia, ci indivizii. Termeni precum *comerț interstradal, comerț interurban, comerț interregional, comerț interstatal, comerț internațional* (poate într-o zi chiar și *comerț intergalactic*, deși autorii au rezervele lor în această privință) nu sunt neapărat greșiți. Economiștilor li se cere adesea să dezbată chestiuni sofisticate legate de comerțul internațional și fac aceasta în diferite grade de complexitate. Este *comod* să spunem că Statele Unite fac comerț cu Finlanda, de exemplu. Totuși,

BCU IASI

ar fi o dovadă de prudență să nu uităm că aceasta este o exprimare succintă a unei cifre fantastic de mari de schimburi efectuate de un număr imens de indivizi, mulți dintre ei acționând în numele unor organizații mai mari, situate în diferite regiuni și între granițe de ordin politic.

Costurile de tranzacție

Lucrurile se complică, desigur, și vom avea ocazii nimerite să discutăm politicile economice privitoare la schimburile internaționale într-un capitol ulterior. Dar descoperirile noastre rămân în picioare. Schimbul voluntar este reciproc avantajos, altfel nu ar mai avea loc. Într-un sistem bazat pe proprietatea privată, indivizii au motivații puternice să se specializeze, întrucât avantajul comparativ creează bunăstare pentru ei înșiși. Regulile jocului încurajează respectivele activități.

Povestioara noastră a tratat și a comparat costurile de oportunitate în producție. Dar nu există și costuri de *găsire* a celuilalt participant la schimb? Noi am presupus în mod intenționat că acele costuri sunt reduse. Domnul Jones și doamna Brown erau parte a aceleiași comunități. Dacă ar locui în zone diferite ale țării, descoperirea unei oportunități de schimb nu ar fi atât de la îndemână. Distanța fizică ar putea constitui un obstacol pentru schimb, la fel și *necunoașterea* oportunităților existente. Numim acestea costuri de tranzacție. *Costurile de tranzacție sunt acele costuri aferente încheierii contractelor și acordurilor – schimburilor în general – între părțile interesate.*

Costurile de tranzacție sunt obstacole la fel de reale și de importante în crearea unei bunăstări suplimentare, ca orice alt cost. Forumul virtual chiar a redus costul tranzacției în exemplul cu domnul Jones și doamna Brown, care locuiau în Kansas și respectiv Pennsylvania. În lipsa lui, aceștia s-ar putea să nu descopere potențialele oportunități de a face schimb.

Motivații de reducere a costurilor de tranzacție: intermediarii

Să presupunem că dețineți 10 acțiuni ale firmei Google și doriți să le vindeți. Ați putea merge la prieteni și să le vindeți lor una câte una, sau ați putea da un anunț. Cel mai probabil veți obține un preț mai ridicat – chiar și după achitarea unui comision – apelând la serviciile unui intermediar, în acest caz ale unui agent de bursă. Fără îndoială că dacă v-ați face publicitate suficient de multă și pe o arie suficient de mare, ați putea găsi un cumpărător dispus să plătească prețul pe care agentul de bursă l-ar obține pentru dumneavoastră. Dar este puțin probabil ca taxa agentului să fie mai mare decât costul căutării dumneavoastră. Mai mult,

noua tehnologie a permis agenților de bursă care fac tranzacții pe internet să apară și să facă concurență celor tradiționali prin reducerea substanțială a taxelor și a comisioanelor pe care le cer.

„A achiziționa totul angro" este o expresie populară, dar de domeniul trecutului pentru mulți indivizi care consideră despre ei înșiși că economisesc. Și poate că o fac. Dacă le place să se târguiască (și multor persoane le plac(e), atunci ar putea foarte bine să câștige din activitățile lor. Aceasta este alegerea lor. Pieței-le libere permit astfel de strategii de cumpărare. Dar, pentru majoritatea oamenilor, vânzătorii cu amănuntul reprezintă o sursă ieftină și importantă de informații prețioase. Concurența dintre furnizori și intermediari îi încurajează pe cei din urmă să găsească modalități de a-și informa potențialii clienți și de a le reduce costurile de tranzacție. Inventarul unui vânzător cu amănuntul scoate la iveală ceva din aria oportunități care pot fi accesate, informații care adesea nu pot fi obținute pe altă cale.

Intermediarii extind aria oportunităților pe care le avem la dispoziție.

Cam la fel se întâmplă și în cazul agențiilor de plasare a forței de muncă. Mulți oameni se arată imediat iritați de taxa cerută de agențiile private pentru a le găsi un loc de muncă. Dacă nu s-ar fi așteptat ca informațiile obținute prin intermediul agenției să valoreze mai mult decât taxa, probabil că nu ar fi apelat la serviciile ei. În schimb, aleg să o folosească. Totuși, de îndată ce au intrat în contact cu un angajator potrivit, agenția nu pare să mai aibă vreun rost – după cum nu are nici acum, desigur – iar taxa acesteia începe să arate a impunere lipsită de garanții.

O mare parte din reputația proastă a intermediarului se naște din obiceiul nostru de a compara situațiile reale cu altele inexistente, dar mai bune. Schimburile pe care le facem sunt ararareori tot atât de avantajoase precum cele pe care le-am efectua dacă am avea toate informațiile. În concluzie, intermediarul profită de lipsa noastră de cunoaștere. Dar ce de să privim lucrurile astfel? Dacă vă folosiți de același argument, ați putea spune că doctorii profită de bolile dumneavoastră și că nu ar trebui să fie plătiți pentru serviciile lor, pentru că ar fi incapabili să obțină vreun venit dacă ați fi întotdeauna sănătoși. Această afirmație este în aceeași măsură și adevărată și irelevantă. Niciodată nu suntem nici perfect sănătoși, nici atoateștiutori. Prin urmare, medicii și intermediarii sunt producători de bunăstare reală, de vreme ce dau naștere unor opțiuni pe care ni le dorim mai mult.

Intermediarii generează informații

Una dintre temele mereu prezente în această carte va fi aceea a prețurilor – a informațiilor – create prin intermediul ofertei și cererii în cadrul mecanismului pieței libere, care permit indivizilor să evalueze raritatea diferitelor bunuri și servicii și să-și coordoneze mai bine planurile de producție și de consum. Capacitatea

BCU IASI

participanților de pe o piață de a genera informații de înaltă calitate la un cost redus este una dintre cele mai importante, dar și cel mai puțin apreciate virtuți. Intermediarii joacă un rol important în acest proces. În cadrul acestuia, le este dezvăluit avantajul comparativ.

Unele piețe, cum sunt cele de mărfuri sau bursele, sunt „bine organizate", ceea ce înseamnă că cererile și ofertele multor cumpărători și vânzători potențiali au fost aduse la un loc pentru a crea limite înguste ale prețului unui bun relativ uniform, într-o zonă geografică întinsă. Alte piețe, cum este cea pe care și un individ lipsit de experiență o poate vedea funcționând într-un bar pentru persoane aflate în căutarea unor parteneri, sunt mult mai puțin organizate: bunul exact care urmează să fie supus schimbului, termenii de schimb trebuie să fie negociați pentru fiecare operațiune în parte, drept urmare, costurile de tranzacție sunt foarte ridicate. Piața mobilei la mâna a doua este relativ dezorganizată: tranzacțiile se încheie la prețuri care variază foarte mult, din pricină că între cumpărători și vânzători contactele sunt limitate. De cealaltă parte, piața magazinelor care vând cu amănuntul se situează aproape de extrema bunei organizări, așa încât, într-o zonă dată, prețurile cărnii tocate de vită vor varia mult mai puțin decât cele ale mobilei la mâna a doua.

Se spune uneori că piețele de mărfuri și bursele sunt mai aproape de „perfecțiune", față de magazinele care vând cu amănuntul și de piața mobilei la mâna a doua. Modul acesta de a descrie diferența dintre piețe induce în eroare, întrucât conduce la ideea că ultimele două piețe ar trebui să suporte modificări (perfecțiunea este mai bună decât imperfecțiune(a). Totuși, o asemenea sugestie are sens numai în situația în care costurile ameliorării piețelor sunt mai reduse decât câștigurile obținute de pe urma unor tranzacții mai ieftine, pe care îmbunătățirile aduse le-au făcut posibile. Adesea însă, nu știm pe ce cale să ameliorăm o anumită piață, în afara costurilor de tranzacție prea ridicate care ar face-o neprofitabilă. Mai mult, unele străduanii de „îmbunătățire" a piețelor prin acțiuni guvernamentale arată în mod suspect a eforturi de promovare a anumitor interese. Vom întâlni unele exemple de acest fel în Capitolul 9.

Fiecare preț reprezintă o informație care poate fi de valoare altor indivizi în legătură cu oportunitățile care le stau la dispoziție. Cu cât există mai multe asemenea prețuri, cu atât sunt exprimate mai clar și mai precis, iar pe măsură ce devin cunoscute la o scară mai largă, cu atât va fi mai mare paleta de oportunități aflate la îndemâna indivizilor dintr-o societate. Pe scurt, cu atât mai mult le va crește bunăstarea. Până la urmă, nu definim astfel o creștere a bunăstării? Este vorba despre o gamă mai largă de oportunități care pot fi accesate, despre capacitatea de a produce mai mult din ceea ce ne dorim.

Comisionarii deţin acel tip de avantaj comparativ care ne reduce costurile de tranzacţie.

Comisionarii sunt specializaţi în organizarea pieţelor şi deci în crearea de informaţii valoroase. Se presupune că aleg această cale crezând că deţin un avantaj comparativ în producţia de informaţii. Luaţi în considerare numai eBay, site-ul de licitaţii de pe internet. Dezvoltatorii acestuia au găsit o manieră de a reduce costurile de tranzacţie şi de a produce informaţii valoroase pentru acele persoane care folosesc serviciile lor. Pe scurt, intermediarii – fie că realizează deplin acest lucru, fie că nu – tind să diminueze obstacolele care stau în calea schimbului, care furnizează în sine mai multe oportunităţi pentru ca *alţii* să se specializeze şi să participe la schimb. Mulţumită intermediarului-băcan, contabila din Seattle găseşte o metodă alternativă de a face rost de lapte pentru familia sa. Până la urmă, ea *este* liberă să crească şi să mulgă propriile vite. Dar alege să nu o facă. Preferă mai degrabă să meargă în virtutea propriului ei avantaj comparativ şi să cedeze o mică parte din venit contra serviciilor oferite de băcanul local. Nu trebuie să înveţe cum să-şi crească propria cireadă. Nici nu trebuie să meargă cu maşina până în Wisconsin ca să cumpere laptele direct de la sursă. Băcanul local se ocupă de toate aceste lucruri şi, ca urmare, ia asemenea poveri de pe umerii contabilei, fără a mai pune la socoteală greutatea cooperativei agricole de a găsi cumpărători pentru miile de litri de lapte.

Pieţele ca procese de descoperire

Acestea sunt aspectele care motivează sistemul pieţei. Economiştii cunosc foarte puţine cazuri de avantaj comparativ obţinut în afara mecanismului format din piaţă şi schimb. De fapt, economiştii nu pledează neapărat ca pieţele să funcţioneze bine! Indivizii din cadrul pieţelor urmăresc ceea ce ei cred că este avantajul lor comparativ. Indivizii îşi evaluează propriile costuri şi beneficii şi acţionează în consecinţă. Economiştii încearcă să explice principiile şi logica din spatele alegerilor oamenilor. Graficele noastre lămuresc puţin logica pe care o au alţii în lumea reală. În sistemele din care piaţa lipseşte, în care drepturile de proprietate nu sunt deţinute şi nici tranzacţionate de indivizi, ci de „societatea ca întreg", un planificator central – în încercarea de a produce şi livra bunuri şi servicii pentru mai binele societăţii ca întreg – ar trebui să elaboreze toate acele grafice şi să facă toate aceste calcule copleşitoare în dreptul a milioane de indivizi, planuri şi proiecte – şi de unde ar obţine el toate informaţiile necesare pentru a face acest lucru repede şi eficient?

Cumpărarea laptelui de la băcan reprezintă o alternativă la producţia de lapte în regim propriu.

În lumea reală, oamenii îşi urmăresc avantajele comparative pur şi simplu prin alegerea acelei opţiuni care este cea mai atractivă pentru ei, considerând date toate celelalte lucruri. Se-

BCU IAŞI

rena Williams a cochetat cu actoria, dar s-a întors la tenis; R.L. Stine scrie povești de groază pentru copii, nu manuale de istorie a Americii; Jay Leno este gazda emisiunii *The Tonight Show*, în loc să conducă o uzină Harley-Davidson; Oprah are puterea de a deveni matroana unui bordel legal din Nevada, dar rămâne o gazdă de succes a unui *talk-show*. Americanii cumpără tricouri produse în Asia, iar asiaticii achiziționează cereale din Statele Unite, pentru că fiecare crede că acesta este cel mai bun mod de a obține ceea ce dorește. Avantajele comparative și eficiența pe care o generează nu sunt *descoperite* printr-un joc de șah, ci prin schimburile cu drepturi de proprietate, derulate pe piața reală.

În cazul majorității acestor decizii, prețurile relative furnizează informații esențiale. Ținem cont de diversele abilități pe care le avem și de salariile pe care le putem cere pentru diferite sarcini pe care suntem capabili să le îndeplinim și alegem slujba despre care credem că va asigura cea mai bună continuitate a proiectelor de care suntem interesați. De exemplu, studenții vor să știe tipurile de cariere și de oportunități pe care le au la dispoziție, dar și constrângerile asociate diplomelor de absolvire în științe politice, în asistență medicală sau în filosofie. Aceasta nu înseamnă că indivizii sunt interesați *exclusiv* de prețuri, sau că se implică „numai pentru bani", căci acest gen comportament ar fi absurd și imposibil. Înseamnă mai degrabă că prețurile relative influențează deciziile oamenilor, când toate celelalte lucruri rămân constante. Magazinele de îmbrăcăminte din SUA găsesc produsele asiatice mai ieftine decât cămășile de calitate similară produse în țară. Fermierii din Asia aleg să nu cultive grâu, întrucât știu că nu pot obține o cantitate suficient de mare pentru a avea un trai decent, dat fiind faptul că nu ar putea vinde la un preț superior celui pe care îl are grâul cultivat în SUA. Pe scurt, ei se comportă ca și când cel mai puțin costisitor mod de a atinge un scop anume este și cel mai eficient și făcând așa coordonează continuu aceste procese de colaborare și de adaptare reciprocă pe care economia le presupune.

Avantajul comparativ este descoperit în cadrul piețelor.

Anexă: CREȘTERE ECONOMICĂ: SPECIALIZARE, SCHIMB ȘI DOMNIA LEGII

Vă vine să credeți sau nu, sărăcia a fost mai degrabă o regulă decât o excepție de-a lungul întregii istorii a umanității, în afara unui mic grup de indivizi privilegiați. Prin urmare, una dintre marile întrebări ale științei economice nu se referă atât la ceea ce îi face pe oameni să rămână săraci, cât la ce le-a permis unora să devină bogați. De ce, acum 300 de ani, doar câteva popoare situate în extremitatea nord-vestică a marelui continent asiatic

Sărăcia nu e totuna cu raritatea!

au început un proces pe care astăzi îl numim creştere economică? De ce s-a întâmplat asta? De ce s-a întâmplat mai întâi în Europa şi la multă vreme după aceea în afara ei, numai în ţări fondate pe o moştenire europeană?

În căutarea unei explicaţii pentru creşterea economică

Ce s-a întâmplat de fapt? După ce a radiografiat starea de fapt din preajma sfârşitului de secol XVIII, Adam Smith a rezumat chestiunea în primul capitol al *Avuţiei naţiunilor*:

Diviziunea muncii este un alt termen pentru specializare.

„Puternica înmulţire a producţiei din toate domeniile, în consecinţă a diviziunii muncii, este cea care permite, într-o societate guvernată bine, acea bogăţie universală care se extinde până la cele mai de jos pături sociale."

Cu alte cuvinte, bunăstarea provenea de la imensele creşteri înregistrate în producţia favorizată de diviziunea muncii. Creşterea economică a fost o consecinţă a evoluţiei societăţii de tip comercial, o societate în care fiecare se specializează şi apoi trăieşte din practicarea schimbului.

Cel mai distins analist al creşterii economice din secolul al XIX-lea a folosit o terminologie diferită, dar a dat un verdict similar. Karl Marx a atribuit enormele creşteri ale producţiei care au avut loc în unele ţări, în secolele al XVIII-lea şi al XIX-lea, dezvoltării sistemului de producţie a mărfurilor. Marx înţelegea prin mărfuri acele bunuri produse de proprietari privaţi ai unor resurse rare, mai mult pentru a obţine profit pe seama lor, decât pentru a le folosi, fapt care se întâmplă, desigur, atunci când diviziunea muncii s-a extins la nivelul întregii societăţi. Marx a denumit societate burgheză ceea ce Smith a numit societate de schimb. Marx nu avea nimic bun de spus despre o asemenea societate. Iată ce a scris el împreună cu Friedrich Engels în *Manifestul comunist*:

„Burghezia, care a deţinut controlul asupra resurselor rare timp de sute de ani, a creat forţe de producţie mai masive şi mai grandioase decât toate generaţiile precedente la un loc. Supunerea de către om a forţelor naturii, maşinile, utilizarea produselor chimice în industrie şi agricultură, navigarea cu ajutorul forţei aburilor, căile ferate, telegraful electric, desţelenirea unor continente întregi pentru cultivarea plantelor, construirea de canale pe râuri, populaţii întregi izgonite de pe pământul lor – ce alt secol de dinainte avea măcar o pre-

BCU IASI

simțire că asemenea forțe de producție dormitau în poala muncii sociale?"

Marx credea că a văzut fisuri adânci într-o societate caracterizată prin proprietate privată și producție pentru obținerea de profit, fisuri care aveau în cele din urmă să distrugă sistemul. Dar nu se îndoia de capacitatea acestuia de a produce bunăstare. La un secol și jumătate de la publicarea *Manifestului comunist*, realizările în materie de producție ale societății burgheze sau negustorești le-au făcut să pară infime pe cele observate de Marx și de Engels în 1848.

Evoluția regulilor care încurajează specializarea și schimbul

Afirmația că țările și-au crescut bunăstarea prin recurgerea la specializare face chestiunea să pară mult mai simplă decât este de fapt. Dacă specializarea reprezintă soluția la problema sărăciei, cineva ar putea întreba de ce nu instituie fiecare țară diviziunea muncii și, prin aceasta, să se îmbogățească. Răspunsul este că, în realitate, „țările" nu „instituie" sisteme atât de complexe cum era societatea de schimb. Și nici indivizii. Adam Smith a rezumat problema scurt și de această dată, dar în capitolul al doilea al *Avuției națiunilor*:

> „La origine, diviziunea muncii, din care au rezultat atât de multe avantaje, nu este efectul inteligenței omenești care prezice și intenționează să producă acea bogăție generală pe care o prilejuiește."

Marx este de acord cu Smith!... în această privință.

Diviziunea muncii evoluează în timp, lent și treptat, printr-un proces pe care nimeni nu l-a inventat sau intenționat. Anumiți indivizi se așteaptă să obțină avantaje prin specializare, așa că se perfecționează pe căi specifice. Deciziile lor permit și altora să ia hotărâri. Între timp, alți indivizi își susțin interesele contribuind la dezvoltarea unor instituții sociale care facilitează schimbul prin reducerea costurilor de tranzacție.

Instituțiile sociale complexe evoluează – fără un plan detaliat făcut mai dinainte.

Banii constituie o asemenea instituție, una extrem de importantă, după cum vom vedea mai târziu. Nimeni nu a inventat-o, așa crucială cum e. A evoluat odată cu diviziunea muncii, prin intermediul unor indivizi care și-au dezvoltat proiectele de care s-a întâmplat să fie interesați și au întâlnit pe alții, ale căror interacțiuni au creat un sistem monetar. Adam Ferguson, unul dintre dascălii lui Adam Smith, observa corect în lucrarea sa, *Eseu asupra societății civile*, publicată în 1767, că „națiunile se poticnesc de orânduirea existentă, care este într-adevăr rezultatul acțiu-

nii umane, dar nu şi îndeplinirea vreunui plan omenesc"; cum comunităţile experimentează adesea „cele mai mari revoluţii în care nu intenţionează să producă nicio schimbare" şi că până şi oficialii guvernamentali „nu ştiu întotdeauna de conduc statul după propriile planuri sau nu".

Drepturile de proprietate privată şi domnia legii.

Aceasta nu înseamnă că previziunile nu sunt importante, cu atât mai mult cu cât guvernul nu are cu ce contribui la dezvoltarea unui sistem economic prosper. În mod sigur, Adam Smith nu credea lucrul acesta. Numai în cadrul unei „societăţi guvernate bine", susţinea el, observăm evoluţia specializării pe scară largă, creşteri ale producţiei şi „bogăţie universală". Guvernul trebuie să întreţină condiţiile care permit evoluţia unei societăţi negustoreşti. După cum afirma Smith în manuscrisul din 1775, care a stat la baza *Avuţiei naţiunilor*: „Nimic altceva nu este mai necesar pentru a conduce statul de la nivelul cel mai de jos al sălbăticiei către cea mai înaltă treaptă a bogăţiei, decât pacea, impozitele mici şi o administrare suportabilă a dreptăţii; restul fiind asigurat de mersul firesc al lucrurilor".

Astfel, revenim încă o dată la importantul concept introdus în Capitolul 1, referitor la *regulile jocului* şi la trăsătura lor cea mai relevantă din punct de vedere economic – drepturile de proprietate clar definite şi corespunzător protejate. Indivizii nu vor investi pentru viitor, nu vor administra proiecte utile şi nici nu vor demara alte afaceri costisitoare în lipsa unor drepturi de proprietate suficient de sigure. Redus la minimum, aceasta înseamnă că, în plan practic, guvernele trebuie să-i protejeze pe membrii societăţii spre a nu fi furaţi şi tâlhăriţi de alţi indivizi, să menţină un sistem judiciar suficient de corect şi de predictibil în vederea rezolvării conflictelor apărute între indivizi şi să asigure cumva cetăţenii că autorităţile nu se vor angaja şi ele în acte arbitrare de jaf. De obicei, aceia dintre noi care au trăit întreaga viaţă în cadrul unor societăţi caracterizate prin „domnia legii" nu-şi mai dau seama că guvernele s-au ridicat arareori la înălţimea acestor standarde.

Drepturile de proprietate suficient de sigure şi corolarul lor important, libertatea de le a preschimba, sunt condiţii necesare pentru evoluţia unei societăţi de schimb prospere, în care oamenii cooperează eficient atunci când creează şi utilizează resurse pentru a-şi împlini unii altora dorinţele, aşa încât să aibă loc creşterea economică. Lipsa lor întreţine sărăcia, de care, poate, este ferită o mână de oameni capabili să se bucure de abundenţă, pe care o storc din truda marii majorităţi.

Mai sunt şi alţi factori care contează. Clima poate fi un sprijin sau un impediment major în încercările oamenilor de a-şi ameliora condiţia. Contează şi resursele naturale, chiar dacă nu aşa de mult cum au susţinut unii. Şi războiul a făcut o diferenţă

BCU IASI

prin distrugerea bunăstării popoarelor beligerante, dar şi prin expunerea unor indivizi la tirania şi exploatarea exercitată asupra lor de alții. Dar, dacă alegem să privim în urmă ca să ne întrebăm ce este de făcut în prezent, o mare parte a răspunsului pare clară: guvernele trebuie să instituie domnia legii, aşa încât indivizii care trăiesc între granițele spațiului controlat de acestea să se poată aştepta la culegerea beneficiilor (şi la plata costurilor!) aferente propriilor eforturi şi investiții. În absența domniei legii, nu se poate dezvolta o societate de schimb prosperă.

Scurtă recapitulare

Tranzacționarea unui bun este, în esență, o schimbare a posesiunii, un transfer de drepturi de proprietate. Acestea constituie o parte importantă a „regulilor jocului", în cazul de față a unor reguli care lămuresc cine ce deține şi cum poate fi utilizată proprietatea. Un sistem social în care drepturile de proprietate sunt clare şi există puține restricții în privința schimbului generează prețuri în expresie monetară, care ajută indivizii interesați de avantajul lor comparativ să descopere locul exact în care poate fi găsit. Mecanismele pieței aduc la cunoştința indivizilor ce oportunități au la dispoziție şi, prin urmare, conduc la identificarea unor căi eficiente de obținere a unor câştiguri nete.

Un bun este „bun" dacă oferă mai mult, în loc de mai puțin, iar un bun „rău" reprezintă exact opusul: orice oferă mai puțin, în loc de mai mult. Un bun rar este acela care poate fi obținut numai prin sacrificarea altuia, pe care consumatorul îl alege. În antiteză se află bunul gratuit, care poate fi obținut fără niciun sacrificiu. Prin urmare, la un bun rar se ajunge printr-un act de alegere, de selecție şi de apel la un anumit gen de renunțare; un bun gratuit nu intră sub spectrul alegerii. Ştiința economică, fiind o teorie a alegerii, îşi îndreaptă atenția asupra producției şi schimbului de bunuri rare. Nu ar fi existat nicio problemă de ordin economic, dacă am fi trăit într-o societate a abundenței.

Modul de gândire economic face adesea apel la termenul de *cost de oportunitate*, subliniind că reprezintă valoarea pe care individul o atribuie oportunității de rang secund pe care trebuie să o sacrifice atunci când are de ales.

Bunăstarea, în sensul ei cel mai larg, este dată de orice este prețios pentru indivizi. Aceştia consimt de bunăvoie să-şi preschimbe drepturile de proprietate între ei, întrucât simt că aceasta este cea mai bună cale de a obține bunăstare pentru ei înşişi. Schimbul voluntar presupune întotdeauna sacrificarea a ceea ce are valoare mai mică (factorul de producți(e) pentru ceva mai valoros (produsul final). Nu este niciodată o preschimbare a două valori egale. Schimbul este o transformare creatoare de bunăsta-

re, la fel ca industria sau agricultura. De fapt, este o alternativă la producția unui bun.

Eficiența economică depinde de valorile atribuite. Cu toate că aspectele fizice și tehnice sunt cu siguranță relevante pentru evaluarea eficienței, niciodată nu pot determina prin ele însele eficiența relativă a unor procese alternative. Atunci când au în vedere un proiect sau o activitate, decidenții înclină spre întrebarea dacă merită sau nu costul. Acesta este un alt mod de a se întreba dacă simt că activitatea respectivă este eficientă din punct de vedere economic, căci conceptul implică punerea în balanță a beneficiilor și a costurilor suplimentare așteptate.

Dezacordurile privitoare la eficiența sau ineficiența unor procese sau acorduri sunt, în esență, legate de importanța relativă care ar trebui asociată diferitelor evaluări ale indivizilor. Prin urmare, aceste divergențe privesc adesea regulile jocului sau pe cine ar trebui să aibă ce drepturi și asupra căror resurse.

Avantajul comparativ este dat de costurile de oportunitate. Indivizii se specializează pentru a participa la schimb, deci pentru a-și crește și mai mult bunăstarea. Se specializează în acele activități despre care cred că sunt purtătoare ale unor asemenea avantaje. Se implică în tranzacții pentru acele bunuri și servicii pe care le consideră prea scumpe pentru a le produce ei înșiși. Creșterea nivelului bunăstării poate fi ilustrată cu ajutorul frontierei posibilităților de producție. „Legea avantajului comparativ" stabilește dacă indivizii sunt implicați în comerțul local sau în cel internațional.

O mare parte a activității economice este cel mai bine înțeleasă ca o reacție la faptul informația în sine este un bun rar, aspect care crește costurile de tranzacție – acelea care privesc încheierea contractelor, a acordurilor sau a schimburilor. Costul producerii informației nu este același pentru toată lumea. Dacă este permisă dezvoltarea un sistem de motivații corespunzătoare – cel al mecanismelor pieței, în special – indivizii se vor specializa în producția acelor informații pentru care dețin un avantaj comparativ.

Îndelung blamatul „intermediar" este, în mare parte, un specialist în producerea de informații, deci în reducerea costurilor de tranzacție. Așa cum magazinul de la colțul străzii le permite potențialilor cumpărători și vânzători să intre în contact unii cu ceilalți, tot astfel este și în cazul magazinelor virtuale eBay sau Amazon.com. Intermediarii – aceia care simt că au un avantaj comparativ din furnizarea acelor informații care reduc costurile de tranzacție – coordonează modificările din cadrul piețelor din diferite regiuni, integrându-le pe cele locale într-un sistem economic mai vast.

Regulile jocului ajută la determinarea modalităților în care putem coopera (și concur(a) unii cu ceilalți. Domnia legii care re-

BCU IASI

cunoaşte drepturile de proprietate intelectuală permite libertatea de a participa la schimb şi motivează indivizii să se specializeze în activități care le aduc avantaje comparative. Specializarea în cadrul pieței şi apariția diviziunii muncii creează condițiile propice creşterii economice şi explică de ce bunăstarea unor națiuni este mai mare decât a altora.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Serena Dippity are numai noroc. S-a trezit în această dimineață şi a găsit o uncie de aur sub pernă, spre marea ei încântare. Aurul este un bun gratuit pentru Serena, pentru că nu a făcut niciun sacrificiu ca să-l aibă. În cursul zilei, Serena află că aurul valorează 800 $ şi poate să-l vândă dacă doreşte. Dacă decide mai degrabă să păstreze aurul, decât să-l vândă, acesta rămâne în continuare un bun gratuit pentru ea?
2. Să presupunem că o stație de benzină are o promoție de 4 iulie: „NUMAI ASTĂZI: BENZINĂ GRATIS DE LA 12:00 LA 15:00! LA MULȚI ANI, AMERICA!" Respectiva cantitate de benzină este un bun gratuit pentru proprietarul stației? Dar pentru toți şoferii care aşteaptă la cozi lungi ca să facă plinul? Nenumărați alți şoferi ar putea decide să evite benzina „gratuită" şi să alimenteze de la alte stații, care percep 4 $ pe galon. După părerea dumneavoastră, aceştia din urmă sunt nesăbuiți pentru că dau cu piciorul la aşa o oportunitate? Conform modului de gândire economic, ei eşuează în a economisi?
3. Un huligan îl bate zdravăn pe Jack şi îi fură noua mănuşă de baseball. Cine câştigă? Cine pierde?
4. Conform modului de gândire economic, care dintre situațiile de mai jos ilustrează conceptul de eficiență?
   (a) O chitară marca Fender Stratocaster, din 1956, remarcabil de curată şi cu un sunet frumos, sau una electrică, marca El Cheapo, nouă, dar cu sunet slab? (Contează dacă Fender o vinde cu 12.000 $ bucata, iar El Cheapo cu 175 $ bucata?)
   (b) Cumpărarea unui bilet pentru un concert la Madison Square Garden, sau pentru un dans într-un bar local? (Contează dacă rolul de amfitrion este jucat de Eric Clapton sau de propria dumneavoastră formație de amatori?)
   (c) Cumpărarea unor banane de la magazinul din oraş sau direct de la cultivatori?
   (d) Un SUV cu motor de opt cilindri sau un automobil care funcționează cu energie solară?

5. Este eficient să hrăneşti o familie utilizând alimente „semipreparate" congelate, în cantităţi mari? În ce condiţii aceste produse scumpe asigură ingredientele (factorii de producţi(e) cele mai ieftine necesare preparării unei cine în familie (produsul final)? Care este ipoteza îndoielnică de la care porneşte cineva când afirmă că sunt cumpărători care cheltuiesc de două ori mai mulţi bani pe produse semipreparate decât pe ingrediente pe care le-ar putea prepara în casă?
6. De regulă, mulţi americani se deplasează spre locul de muncă folosindu-se de automobilele personale şi mai puţin de transportul public sau de maşinile puse la comun.
   (a) Cum putem şti că fiecare persoană aflată singură în maşină se comportă eficient în timpul orei de vârf?
   (b) Şi oamenii care iau autobuzul adoptă un comportament eficient. În ce situaţie cazurile (a) şi (b) pot fi simultan adevărate?
   (c) Ce susţine de fapt o persoană atunci când spune că este ineficient ca atât de mulţi navetişti să meargă la lucru cu maşinile proprii?
7. În încercarea de a arăta cum creşterea demografică poate conduce la epuizarea resurselor agricole mondiale, Worldwatch Institute a subliniat că, în 1988, pentru prima dată în istoria lor, Statele Unite au consumat mai multă mâncare decât au produs.
   (a) Cum s-a întâmplat acest lucru? Să fie vorba despre volum? Despre greutate? Despre calorii? Sau despre valori monetare?
   (b) Dacă datele comerciale oficiale arată că, în fiecare an, importurile de alimente ale Statelor Unite au depăşit exporturile, aceasta ar însemna că valoarea în dolari a importurilor a fost mai mare decât valoarea în dolari a exporturilor. De ce asemenea cifre nu pot constitui o dovadă elocventă în sprijinul ideii că Statele Unite şi-au pierdut capacitatea de a hrăni populaţia din resurse proprii?
8. În timpul crizelor petroliere din anii '70 şi de la începutul anilor '80, mulţi oameni se întrebau, din perspectiva lipsei de combustibil, de ce erau încă permise asemenea „întrebuinţări cu totul risipitoare ale benzinei" cum erau cursele de maşini. Mulţi au sugerat ca o asemenea „risipă evidentă" să fie diminuată în interes public. Cursele de maşini reprezintă o risipă deplină şi evidentă de benzină? Încercaţi să daţi o definiţie clară şi argumentată pentru risipă, care să condamne cursele de maşini, dar să susţină alte întrebuinţări ale benzinei într-o vreme în care acest carburant este disponibil în cantităţi reduse.

BCU IASI/CENTRUL DE RESURSE EDUCAȚIONALE

9. Cultivatorii de cereale au la dispoziție mai multe variante de tratare a solului. Pot ara și grăpa câmpul înainte de însămânțare, pot face o arătură rară sau pot merge până acolo încât însămânțeze fără a pregăti pământul dinainte. Arătura deasă îngroapă și ucide buruienile și ouăle de insecte. Cultivarea plantelor fără arat reclamă utilizarea prudentă și intensă a ierbicidelor și pesticidelor și poate duce chiar la recolte ceva mai scăzute. Explicați cum fiecare dintre situațiile următoare va afecta eficiența relativă a arăturii dese și a cultivării fără arat:
   (a) Creșterea prețului motorinei.
   (b) Ierbicide și pesticide de calitate mai bună.
   (c) Controale guvernamentale mai stricte ale poluării pâraielor și lacurilor din cauza îngrășămintelor agricole. (*Notă*: Solul nearat este mai predispus la reținerea îngrășămintelor puse în el.)
   (d) Fermierii adoptă o atitudine față de câmpurile lor similară cu cea a proprietarilor de locuințe din suburbii față de propriile peluze: sunt satisfăcuți atunci când privesc o bucată de pământ bine întreținută.
   (e) Creșterea prețului terenurilor.
10. Vreme de un secol, râul Sevier din Utah a fost utilizat pentru irigarea terenurilor agricole situate în partea centrală a statului. În această zonă s-a propus amplasarea unei hidrocentrale cu o capacitate de 3.000 MW, pe bază de cărbuni, care ar avea nevoie de circa 50 de milioane m^3 de apă pe an. Funcționarea hidrocentralei ar însemna mai puțină apă pentru agricultură.
   (a) Care este cea mai eficientă metodă de utilizare a apei râului Sevier, cultivarea plantelor pentru hrană sau producerea curentului electric?
   (b) Puteți răspunde la această întrebare comparând valoarea hranei cu cea a electricității? (*Un indiciu*: Valoarea este una marginală.)
   (c) Dacă fermierii care dețin drepturile de a folosi apa râului Sevier le vând companiei de electricitate, apa are cea mai valoroasă utilizare?
   (d) Ce terțe părți ar putea fi afectate în mod negativ de deciziile fermierilor de a-și vinde drepturile de folosire a apei?
11. Ați observat vreodată cât de puține stații de benzină pot fi întâlnite în centrul marilor orașe? În condițiile unui trafic atât de aglomerat, ar trebui să fie o afacere pe cinste.
   (a) De ce sunt atât de puține stații de benzină în centrul marilor orașe?
   (b) Ar fi eficient ca autoritățile locale, care au dreptul asupra unor porțiuni mari de teren, să preia o mică supra-

față de pământ de la periferie pentru a pune la dispoziție stații de benzină în zone în care cererea este în mod evident mare?

12. Companiile aeriene de transport sunt dispuse să facă rezervări prea multe la zboruri pentru că știu că nu întotdeauna persoanele care apelează la serviciile lor de rezervare a unui loc se și prezintă la avion. Uneori însă, acest lucru face ca la îmbarcare să se prezinte mai mulți oameni cu rezervări decât locurile din avion.
    (a) Din punctul de vedere al companiei aeriene, rezervările prea multe sunt eficiente?
    (b) Din punctul de vedere al pasagerilor, rezervările prea multe sunt eficiente?
    (c) Ca urmare a unui proces din 1976 pe care Ralph Nader l-a intentat unei companii aeriene care „l-a respins", guvernul federal a adoptat o lege care impune companiilor aeriene să ofere o compensație pasagerilor cărora li s-a refuzat îmbarcarea, cu toate că aveau rezervare confirmată. După aceste lucruri, companiile aeriene au început să caute voluntari dispuși să ia avionul următor, ori de câte ori un zbor se dovedea prea plin. Cine a beneficiat de pe urma acestei legi noi?
    (d) Dacă pasagerii își pot vinde rezervările confirmate atunci când nu mai sunt locuri disponibile în avion, de ce nu-și pot vinde și dreptul de a ateriza pe un aeroport aglomerat atunci când nu există piste libere?
    (e) Adesea, înainte de 1976, companiile aeriene refuzau să îmbarce persoane care zburau pentru rezolvarea unor chestiuni urgente, favorizând pasagerii care nu se grăbeau să ajungă la destinație. S-ar părea că aceasta este o eroare de cooperare. Care a fost pasul esențial care a redus costurile de tranzacție suficient de mult încât să transforme situația frustrantă de dinaintea anului 1976, când ultimelor persoane care apăreau la poartă li se refuza îmbarcarea, în sistemul actual, în care numai voluntarii sunt opriți?
13. Procurorul Fudd este cel mai căutat avocat din tot statul. El este și un dactilograf foarte îndemânatic, fiind capabil să tasteze 120 de cuvinte pe minut. Fudd ar trebui să-și redacteze singur documentele, dacă cea mai rapidă secretară pe care o poate angaja tastează doar 60 de cuvinte pe minut? Puteți oferi un argument (nu sunt necesare grafice) care să susțină faptul că Fudd nu este de două ori mai eficient la dactilografiat ca secretara sa, și că, de fapt, este mai puțin eficient și de aceea ar trebui să-și ia o secretară?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

14. Gomer poate produce fie 200 de baniţe de porumb (P), fie 200 de baniţe de căpşune (c). Goober poate produce doar 100 de baniţe de porumb (P) sau 50 de baniţe de căpşune (c), la fiecare şase luni.
    (a) Trasaţi curbele posibilităţilor de producţie în fiecare caz.
    (b) Care este costul de oportunitate al lui Gomer pentru producerea unei baniţe de porumb?
    (c) Care este costul de oportunitate al lui Gomer pentru producerea unei baniţe de căpşune?
    (d) Care este costul de oportunitate al lui Goober pentru producerea unei baniţe de porumb?
    (e) Care este costul de oportunitate al lui Goober pentru producerea unei baniţe de căpşune?
    (f) Care dintre ei deţine avantajul comparativ în producţia de porumb?
    (g) Care dintre ei deţine avantajul comparativ în producţia de căpşune?
    (h) Furnizaţi termenii de schimb dintre porumb şi căpşune care ar fi reciproc avantajoşi atât pentru Gomer, cât şi pentru Goober, dacă fiecare dintre ei se specializează şi participă la schimb cu produsul care le aduce avantaj comparativ.
15. Analizaţi cu atenţie următoarea declaraţie: „Stăm bine cu specializarea şi cu schimbul în interiorul ţării. Dar comerţul internaţional este o cu totul altă chestiune. Importurile ieftine nu contribuie la extinderea frontierei posibilităţilor de producţie ale naţiunii noastre şi nu creează creştere economică. Provoacă, în schimb, şomaj."
16. Studenţii se plâng des de preţurile mici pe care le încasează de la librăria campusului pentru cărţile uzate.
    (a) Atunci de ce mai vând manualele uzate librăriei?
    (b) Cum putem decide dacă librăria oferă un serviciu util preluând manualele uzate sau doar trage studenţii pe sfoară?
    (c) De ce librăriile din campusuri vând în mod curent toate exemplarele uzate ale unui anumit manual la acelaşi preţ, indiferent de stare? Vânzătorii de maşini uzate nu fac la fel. Cum explicaţi diferenţa dintre politica adoptată de librăriile din campusuri şi cea a dealerilor auto?
17. Dacă aţi afla că vă puteţi reduce cu 10% cheltuielile pentru alimente, cumpărând de pe internet, aţi face-o? De ce unii oamenii nu ar vrea să profite de această „economie"? Ce fac oamenii când merg la „cumpărături"? De câte ori aţi descoperit ceea ce căutaţi la vederea ofertei vânzătorilor?
18. Vă aşteptaţi ca preţurile bunurilor identice calitativ care se vând la talcioc să varieze mai mult decât ale celor oferite

BOSTON UNIVERSITY LIBRARY

în magazinele obişnuite care vând cu amănuntul? De ce? Existența diferențelor de preț înseamnă că cineva este înşelat sau că un individ profită în mod necinstit pe seama altuia?

19. Vă aflați la un terminal aglomerat al unui aeroport şi sunteți abordați de un individ care vă arată un ceas de mână frumos, despre care spune că valorează 135 $, dar se oferă să vi-l dea cu 25 $. L-ați cumpăra? Ați fi fost mai doritori să-l cumpărați dacă aveați mai multe informații? Ce anume „ştiți" când cumpărați un ceas de la un bijutier local recunoscut, dar nu cunoaşteți în această situație?
20. De ce o maşină nouă pierde atât de mult din valoare în primul an de folosință? Să fie din pricină că oamenii se ataşează în mod irațional de maşinile noi mai mult decât de cele folosite deja?
    (a) Ce maşină veche de un an de zile este mai probabil să ajungă pe piața maşinilor uzate: una care l-a slujit foarte bine pe proprietar sau una care a trebuit dusă des la reparat?
    (b) Care grup de maşini scoase la vânzare va include un procent mai mare de automobile cu defecțiuni cunoscute de vânzători, dar necunoscute de cumpărători: maşinile noi sau cele vechi de un an?
    (c) Ce spun toate acestea despre prețurile pe care vânzătorii sunt dispuşi să le accepte şi pe care cumpărătorii sunt dispuşi să le plătească pentru maşinile vechi de un an, comparativ cu prețurile practicate în cazul în care atât vânzătorii, cât şi cumpărătorii ar fi complet informați?
    (d) De ce dealerii de maşini folosite oferă uneori garanții pentru automobilele pe care le vând şi alteori pun anunțul: „În starea în care se găseşte – nu se oferă garanții, vânzare definitivă"?

BCU IASI/CENTRU

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

3 Omniprezența produselor substituibile: conceptul de cerere

Până acum am discutat destul de mult despre compromisuri. Am aflat că *majoritatea bunurilor sunt insuficiente (rare)*, ceea ce înseamnă că ele pot fi obținute doar sacrificând un alt bun, un alt obiect de valoare. În acest capitol, vom analiza o altă implicație a insuficienței, aceea că *există substitute pentru orice*. Da, pentru orice. Drept urmare, alegerile inteligente – alegerile care obțin maximum de lucruri dorite din ceea ce este disponibil, alegerile în scopul economisirii – implică o comparație între costurile suplimentare preconizate în urma utilizării unor mijloace alternative și beneficiile suplimentare aferente. *Alegerile cotidiene implică un compromis*. Vom dezvolta noțiunea de cerere a consumatorilor, pentru a explica modul în care cumpărătorii se confruntă cu problema de compromis și în ce fel semnalele privind prețul de pe piață îi încurajează pe cumpărători să economisească.

Despre noțiunea de „nevoi"

Care este legătura dintre ideea că oamenii se confruntă cu „compromisuri" și ideea că oamenii au „nevoi" reale? Să analizăm, de exemplu, următoarele afirmații:

- O persoană obișnuită are nevoie de opt pahare de apă pe zi pentru a-și menține sănătatea.
- Toți cetățenii trebuie să poată obține asistența medicală de care au nevoie, indiferent de capacitatea lor de a plăti.
- Un diabetic are nevoie de insulină.
- Dumneavoastră aveți nevoie să citiți manualul de economie.

BOSTON UNIVERSITY LIBRARY

Toate aceste afirmații au în comun noțiunea de *nevoie*. Deşi modul de gândire economic nu neagă faptul că oamenii obişnuiți au nevoi reale, el sugerează că aceste afirmații pot fi extrem de înşelătoare. Vom vedea de ce.

Vom analiza mai întâi ultima afirmație. *Dumneavoastră aveți nevoie să citiți manualul de economie*. Desigur, profesorul care a inclus această afirmație în prezentarea cursului o consideră adevărată. Într-adevăr, necitirea manualului poate conduce deseori la note mici. Şi, de fapt, dacă profesorul are titlul de doctor, e ca şi cum studentul primeşte ordine din partea doctorului, ca în cazul unei rețete. Dar problema nu constă în ce crede profesorul că trebuie să faceți pentru a promova examenul; problema este: ce fac de fapt studenții? Studenții se confruntă cu insuficiența şi, deci, apare un şir de compromisuri. Cunoaşteți studenți care au ales să *nu* cumpere manualul pentru că prețul său este prea ridicat? Sau studenți care au plătit cartea, însă nu s-au deranjat să o deschidă deloc pe parcursul semestrului? (Probabil că au crezut că această cheltuială e un „cost irecuperabil" – un concept pe care îl vom discuta într-un capitol viitor.) Ce putem spune despre studenții care au încercat să citească manualul de economie, însă „au nevoie" să citească şi manualul de analiză matematică, de filosofie şi de fizică, aşa că prin urmare răsfoiesc cartea şi nu citesc cu atenție fiecare capitol? Un examen parțial la fizică măreşte costul citirii capitolului de economie.

Toți studenții se confruntă cu această problemă. *Citirea manualului de economie implică sacrificii*. Pe măsură ce sacrificiile sau costurile cresc, studenții tind să muncească mai puțin. Ei caută, în schimb, *produse substitute*. De exemplu, puteți întreba un coleg (care a citit capitolul) care sunt ideile principale din manual, puteți dormi cu cartea sub pernă, sperând că îi veți absorbi conținutul, vă puteți ruga să aveți noroc la examen sau, dacă sunteți cu adevărat curajos, puteți merge la biroul profesorului în orele de consultație şi îl puteți ruga să vă clarifice problemele din capitolul în cauză, declarând că ați citit materialul, însă nu l-ați înțeles pe deplin (ştim toate trucurile). Toate acestea sunt substitute pentru citirea cărții.

Această problemă se poate regăsi în propria dumneavoastră experiență, însă ce puteți spune despre prima afirmație? *O persoană obişnuită are nevoie de opt pahare de apă pe zi pentru a-şi menține sănătatea.* Desigur, autoritățile medicale au demonstrat că acest lucru este adevărat. Iar acum vorbim despre *sănătatea* unei persoane, nu despre notele obținute în liceu. Mai există, însă, şi un alt aspect. Chiar şi o „persoană obişnuită" poate vrea să bea mai puțină apă şi mai multă cafea, bere sau apă minerală. Altă persoană poate mânca în schimb o mandarină. Niciunul dintre aceste produse nu este apă, ci *substitut* pentru apă. (Apropo, ați reuşit să consumați porția zilnică recomandată de fructe şi le-

BCU IASI

gume în ultima vreme? Dacă nu, de ce nu?) Ce se întâmplă cu persoanele care beau în prezent opt pahare de apă pe zi? Aceste persoane vor proceda la fel şi dacă preţul apei creşte la, de exemplu, 2 dolari paharul? 5 dolari? 50 de dolari?

Să trecem acum la afirmaţiile aparent mai serioase. *Toţi cetăţenii trebuie să poată obţine asistenţa medicală de care au nevoie, indiferent de capacitatea lor de a plăti.* Însă de câtă asistenţă medicală are nevoie o persoană? Poate suntem cu toţii de acord că o femeie cu un apendice foarte inflamat şi fără bani ar trebui să fie supusă unei apendicectomii, ale cărei costuri să fie suportate complet de contribuabili, dacă ea nu le poate plăti. Însă ce se întâmplă cu un adolescent cu o acnee uşoară? Serviciile medicilor şi ale altor membri ale comunităţii medicale sunt produse insuficiente şi rămân insuficiente chiar dacă fiecare medic ar trebui să trateze pacienţii fără a le lua bani. Practic, nu ar exista suficienţi medici dacă toată lumea ar merge la medic pentru orice problemă minoră. Într-adevăr, cu cât este mai ieftină consultaţia la medic, cu atât persoanele preferă să meargă la medic decât să aplice alte remedii (să doarmă, să consume suficiente fructe şi legume, să se relaxeze sau să aştepte şi să spere). Am putea previziona cu încredere că taxele monetare mai mici conduc la creşterea costurilor de *alt* gen, precum aşteptarea la coadă un timp îndelungat, o consultaţie mult prea rapidă şi aşa mai departe, fiindcă serviciile medicilor sunt bunuri insuficiente.

Un diabetic are nevoie de insulină. Adevărat. Fără insulină, diabeticii s-ar simţi foarte rău şi, cel mai probabil, ar muri. Prin urmare, deşi un diabetic ar putea consuma alte produse în loc de opt pahare de apă pe zi sau ar prefera să discute cu colegii în loc să citească un manual, nu are la dispoziţie niciun substitut pentru insulină, nu-i aşa? Nu la fel de rapid. Printre substitutele frecvente se numără o alimentaţie mai bună şi mişcare fizică. Asistenţa holistică şi medicamentele organice sunt din ce în ce mai populare (chiar dacă nu sunt la fel de eficiente ca insulina, există persoane care le folosesc în locul insulinei, asemenea studentului care preferă să se roage să aibă noroc, decât să citească manualul). Pentru că insulina este un produs insuficient pentru majoritatea diabeticilor, utilizarea sa implică unele *compromisuri* sau sacrificarea *altor produse* pe care aceştia le apreciază.

Produsele insuficiente pot fi obţinute doar prin sacrificarea altor produse.

Valori marginale

Ce este mai valoros, apa sau diamantele? Majoritatea persoanelor cărora le este adresată această întrebare răspund fără ezitare: „apa". Însă dacă le adresaţi apoi o întrebare uşor modificată, ezită: Ce este mai valoros, un pahar de apă sau un pahar de diamante? Dacă răspund din nou „apa", îi puteţi întreba ce pahar

ar alege dacă ar avea de ales între un pahar de apă şi unul de diamante. Diamantele câştigă de fiecare dată.

Cum pot oamenii să spună că apa este mai valoroasă decât diamantele, dacă ar alege, fără a şovăi, diamante, nu apă, când li se oferă posibilitatea de a alege? Pentru că, spun ei, apa este o necesitate pentru viaţă, diamantele, nu. Adevărat, apa ar fi mult mai valoroasă decât orice diamant dacă ne-am afla în mijlocul deşertului şi am muri de sete. Însă acest răspuns confundă diferitele contexte şi compromisuri în cadrul cărora ne operăm alegerile. *Alegerile noastre depind de situaţiile cu care ne confruntăm.*

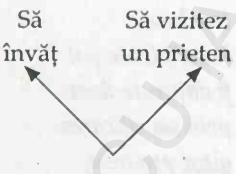
Un ziar vechi e mai valoros decât operele complete ale lui Shakespeare, dacă încercăm să scăpăm de un ţânţar care se încăpăţânează să ne transmită friguri galbene. O scobitoare e mai valoroasă decât un calculator dacă bobul de porumb care ni s-a prins între dinţi ne scoate din minţi. Aproape orice poate fi mai valoros decât orice altceva *în circumstanţele corespunzătoare*, fiindcă, la fel ca alegerile noastre, *şi valorile depind de situaţie.*

Ce mă aştept să câştig? Ce mă aştept să sacrific?

Economiştii au propriul mod de a spune acelaşi lucru. *Valorile care contează sunt valorile marginale.* Analiza economică este, în principiu, analiză marginală. Cea mai mare parte a economiştilor folosesc cuvântul *marginalism* pentru a se referi la ceea ce noi am numit „modul de gândire economic". *Marginal* înseamnă „pe sau la margine". Un beneficiu marginal sau un cost marginal este un beneficiu sau un cost *suplimentar.* Teoria economică este analiză marginală, deoarece ea presupune că oamenii iau decizii comparând beneficiile suplimentare aşteptate cu costurile suplimentare aşteptate, măsurate din punctul unde se află în prezent factorul decizional. Nimic nu contează în procesul economic decizional, decât beneficiile marginale şi costurile marginale.

Alegerile cotidiene sunt alegeri marginale

Puţin prea abstract? În regulă, să presupunem că un prieten bun vă dă telefon la ora 9 seara, când învăţaţi în disperare pentru examenul la fizică de a doua zi. (Aţi renunţat deja la lectura obligatorie pentru ora de economie.) Prietenul vrea să vină în vizită câteva ore. Îi spuneţi că aveţi de învăţat. Prietenul vă roagă din nou. Îl refuzaţi. Prietenul întreabă trist: „Fizica e mai importantă ca mine?" Dacă v-aţi însuşit modul de gândire economic, îi veţi răspunde fără ezitare: „Doar marginal".



Cum ar trebui să petrec următoarele două ore?

Dacă nici aşa nu vă convingeţi prietenul să nu mai protesteze, sfătuiţi-l ca pe semestrul viitor să se înscrie la cursul de economie şi întoarceţi-vă la învăţat. Problema valorii prietenului faţă de valoarea fizicii nu are ce căuta în această situaţie. Problema este, mai degrabă, dacă *încă* două ore petrecute cu prietenul în această circumstanţă – în această seară – valorează mai mult decât *încă* două ore alocate testului la fizică.

Prietenul comite o greşeală frecventă: gândeşte lucrurile în sensul de „totul sau nimic". „Eu" faţă de „fizică". Dar aceasta nu este o alegere dacă prietenul vă dă telefon în seara dinaintea examenului. De fapt, această alegere apare de puţine ori atunci când trebuie să luăm o decizie. De regulă, este vorba de mai mult dintr-un lucru şi mai puţin din altul, faţă de mai puţin din primul şi mai mult din al doilea, dacă măsurăm din poziţia în care ne aflăm atunci când trebuie să decidem. Modul de gândire economic respinge abordarea de tipul „totul sau nimic", în favoarea atenţiei acordate beneficiilor şi costurilor marginale. Acest lucru este valabil pentru oamenii care economisesc *orice* produs insuficient, inclusiv o „necesitate" de bază, precum apa.

Curba cererii

Conceptul de „nevoi" încurajează abordarea „totul sau nimic" şi nu apreciază ideea gândirii marginale. Oamenii *au* nevoi. Însă, într-o lume a insuficienţei, persoanele se confruntă cu ideea de compromis – a alege mai puţin dintr-un produs şi mai mult dintr-altul. Acesta este motivul pentru care economiştii au dezvoltat ideea de „cerere". Cererea este un concept care face legătura între cantitatea pe care oamenii doresc să o obţină şi sacrificiile pe care trebuie să le facă pentru a obţine aceste cantităţi. Ea este o aplicare suplimentară şi foarte importantă a analizei marginale.

Să analizăm, de exemplu, Tabelul 3-1, care ilustrează cantitatea de apă pe care oamenii intenţionează să o folosească, la diferite preţuri, într-un oraş american „obişnuit".

Cu toţii suntem de acord că oamenii au nevoie de apă. Însă priviţi cu atenţie tabelul. Tabelul ilustrează o relaţie interesantă, o relaţie care are legătură cu modul în care aceşti oameni din mediul urban modifică utilizarea apei, atunci când se schimbă preţul acesteia. Dacă preţul apei este de 7 cenţi pe galon, s-ar folosi în total, pe zi, 23 de milioane de galoane. Dacă preţul apei scade – indiferent de motiv – populaţia ar intenţiona să folosească mai multă apă. La un preţ de 2 cenţi pe galon, populaţia ar consuma 80 de milioane de galoane pe zi, iar la 0,5 cenţi pe galon, 320 de milioane de galoane pe zi. (Cuvântul *a consuma* nu înseamnă neapărat că încearcă să bea atât de multă apă pe zi! Înseamnă doar că încearcă să *cumpere şi să folosească* această apă în *diferite scopuri*).

Lucrurile devin interesante atunci când ilustrăm informaţiile din tabel cu ajutorul graficului din Figura 3-1. Axa verticală arată preţurile care ar putea fi percepute pentru apă, în cenţi pe galon. Axa orizontală arată cantitatea de apă pe care oamenii din comunitate ar intenţiona să o cumpere la aceste preţuri. Corelând aceste puncte din tabel, obţinem o curbă descendentă.

apa ca şi cum nu ar avea nicio valoare sau, mai exact, ca şi cum valoarea ei ar fi de jumătate de cent pe galon, pentru că practic atât trebuie să plătească pentru a obține apă. Dacă apa este relativ ieftină, oamenii o vor folosi pentru băut, spălat, gătit, spălat haine, dar şi în nenumărate *alte scopuri*, precum umplerea piscinelor, udatul gazonului, spălarea maşinilor şi aşa mai departe. (Şi acestea sunt acte de *consum*.) Mulți proprietari vor prefera să spele cu furtunul aleile şi trotuarele, după ce au tuns gazonul, decât să le mătură, vor trage apa după fiecare utilizare a toaletei,

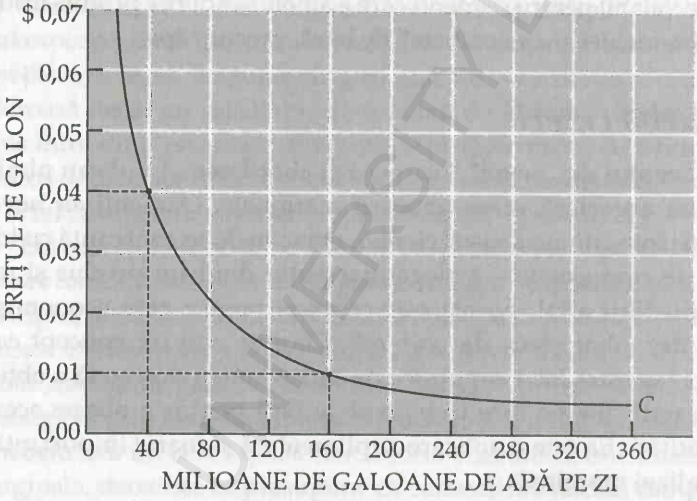


Figura 3-1 **Cererea de apă într-un oraş american „obişnuit"**

Tabelul 3-1

Prețul pe galon	*Galoane pe zi (milioane)*
0,07 $	23
0,04 $	40
0,02 $	80
0,01 $	160
0,005 $	320

Economiştii numesc această curbă *curba cererii*. Curba cererii *ilustrează cantitatea dintr-un produs pe care consumatorii intenționează să o cumpere la orice preț dat*. „Citim" o curbă a cererii luând un anumit preț şi găsind punctul corespunzător pe axa orizontală. Această cantitate reprezintă volumul pe care consumatorii intenționează să îl cumpere. O numim *cantitatea cerută*. Curba cererii din graficul nostru arată, de exemplu, că dacă prețul apei este de 0,005 dolari pe galon, oamenii vor vrea să folosească aproximativ 320 de galoane pe zi. Aceasta este cantitatea cerută. Ei vor folosi

Cantitatea cerută: volumul pe care consumatorii intenționează să îl cumpere la un preț dat.

BIBLIOTECA UNIVERSITY PRESS

vor face duşuri lungi şi vor lăsa maşina de spălat să se umple cu apă deşi vor avea foarte puţine haine de spălat.

Omniprezenţa produselor substituibile: conceptul de cerere

Dacă dublăm preţul apei, la 0,01 dolari pe galon, populaţia începe să se comporte destul de diferit. Oamenii îşi vor *schimba planurile*. Cantitatea cerută se va schimba. Oamenii vor renunţa la utilizările mai puţin valoroase ale apei şi, potrivit graficului, îşi vor reduce la jumătate consumul zilnic de apă. Dacă dublăm din nou preţul, la 0,02 dolari, economia va fi şi mai mare. La fel se întâmplă şi la 0,04 dolari pe galon. Acum cantitatea cerută este de numai 40 de milioane de galoane pe zi. Mulţi oameni îşi vor uda gazonul sau îşi vor spăla maşinile mai rar. Maşinile de spălat vor fi puse în funcţiune doar dacă sunt pline de rufe murdare. La preţuri aşa de ridicate, unii se pot hotărî să nu-şi mai umple piscinele. Observaţi, chiar dacă preţul ar atinge 0,07 dolari pe galon, oamenii nu ar sta *complet* fără apă. S-ar consuma aproximativ 23 de milioane de galoane pe zi, cel mai probabil pentru scopurile cele „mai importante" sau cele mai apreciate de consumatorii individuali.

Apa are mulţi substituenţi, parţial fiindcă se foloseşte în multe scopuri diferite.

Analizând graficul, puteţi determina de câtă apă *are nevoie* această comunitate? Modul de gândire economic nu oferă informaţii privind cantitatea de apă de care are nevoie populaţia. Aceasta este sarcina fiziologilor şi face parte din avantajul *lor* comparativ, nu din al nostru. Însă conceptul de cerere şi ilustraţia curbei cererii de apă oferă o analiză relativ subapreciată: accentul pus de economist pe *analiza marginală. Consumatorii operează ajustări marginale la modificările preţului apei. Nu se implică în compromisuri de tipul „totul sau nimic"*.

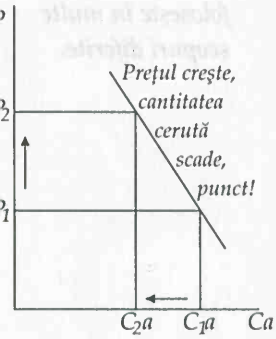
În schimb, dorind să facă economie, oamenii tind să *conserve* apa atunci când se confruntă cu preţuri mari. *Ei caută substitute pentru apă*. Pe măsură ce apa devine mai scumpă de cumpărat, vor încerca să „risipească mai puţină apă". *Vor decide că unele utilizări nu mai merită*. Vor căuta *modalităţi mai eficiente din punct de vedere economic* de a-şi atinge scopurile. (Nu uitaţi ideile pe care le-aţi învăţat în Capitolul 2!) Cei care spălau cu furtunul iarba rămasă pe alei vor prefera să folosească o mătură. Unii vor prefera să instaleze capete de duş cu mare presiune. Alţii se pot hotărî să planteze mai mulţi copaci cu coroană, pe termen lung, în loc să ude gazonul. Piscina poate fi înlocuită cu o piscină din plastic pusă în curtea din spate. În acest caz, putem spune că măturile, capetele de duş, copacii cu coroană (şi, puţin forţat, chiar şi piscinele de plastic) pot fi folosite ca substitute pentru apă.

Legea cererii

Modelul despre care vorbim este atât de fundamental, încât unii economişti doresc să-l definească drept lege: *legea cererii*. Îl numim „lege" fiindcă se aplică nu numai apei, ci *tuturor* produselor

O mătură poate fi un înlocuitor al apei!

Legea cererii: O relație negativă între preț și cantitatea cerută, celelalte condiții rămânând constante.



insuficiente. Legea este următoarea: *dacă prețul unui produs crește, celelalte condiții rămânând constante, cantitatea cerută va scădea. În mod similar, dacă prețul unui produs scade, celelalte condiții rămânând constante, cantitatea cerută va crește.*

Potrivit acestei legi, există o relație negativă sau inversă între cantitatea de produse pe care populația va dori să le achiziționeze și prețul (sacrificiul) pe care trebuie să îl suporte pentru a le obține. *Prețul și cantitatea cerută se deplasează în direcții opuse.* La prețuri superioare, consumatorii vor intenționa să cumpere mai puțin, iar la prețuri mai mici, vor încerca să cumpere mai mult. Sunteți de acord că această generalizare poate fi numită lege? Sau vă puteți gândi la excepții? (Ce se întâmplă cu insulina? Nu încă; vrem să vă mai chinuim puțin!) De ce ar fi oamenii indiferenți la sacrificiile pe care trebuie să facă? Sau preferă să facă mai multe sacrificii decât să obțină mai puține produse? Așa ar proceda o persoană care ar cumpăra mai multe produse de un tip atunci când costul obținerii lor crește. Dacă celelalte condiții rămân constante, se vor cumpăra mai puține CD-uri la un preț de 14,99 dolari bucata, decât la 10,99 dolari bucata. Mai multe persoane își vor face abonament la internet atunci când scad tarifele și este mai probabil ca magazinul Old Navy să fie plin de cumpărători interesați atunci când anunță reduceri.

Cererea și cantitatea cerută

În utilizarea conceptului de *cerere*, trebuie să fiți atent să nu se fi schimbat și altceva în afară de preț. Ideal este să înțelegeți foarte bine diferența dintre *cerere* și *cantitatea cerută*. Comentatorii evenimentelor economice folosesc frecvent cuvântul *cerere* ca termen generic pentru *cantitatea cerută*. Acest lucru poate conduce la erori, ceea ce se întâmplă destul de des, după cum vom vedea mai târziu.

Cererea este o listă sau o curbă. Cantitatea cerută este o anumită cantitate, la un anumit preț.

În teoria economică, cererea este o relație între două variabile specifice: prețul și cantitatea pe care populația dorește să o cumpere. Cererea pentru un anumit bun nu poate fi exprimată ca o cantitate. Cererea este în permanență *o relație* între prețuri și cantitățile (sau volumele) pe care populația vrea să le achiziționeze la fiecare dintre aceste prețuri. Exprimăm acest fapt spunând că cererea este o listă (în Tabelul 3-1) sau o curbă. O deplasare de pe un rând al listei pe altul sau de la un punct al curbei la alt punct al curbei reprezintă întotdeauna o modificare a cantității cerute, nu a cererii. *Mare atenție la modul în care exprimăm legea cererii.* Nu spunem că *cererea* crește atunci când prețul scade, de exemplu, ci spunem că va crește *cantitatea cerută*.

Observăm toate aceste aspecte în Figura 3-1. Dacă prețul ar fi fost stabilit la 0,01 dolari pe galon și apoi ar fi fost redus la 0,005 dolari pe galon, *cantitatea cerută* ar fi crescut de la 160 la

320 de galoane pe zi. La un preț de 0,04 dolari, *cantitatea cerută* ar fi de numai 40 de galoane pe zi. Acesta este motivul pentru care populația se luptă să cumpere la prețul de 4 cenți. Însă *cererea* ar rămâne neschimbată pe parcursul acestui proces, pentru că *cererea este întreaga curbă sau întreaga listă*. Observați în grafic, curba cererii nu se deplasează și nu se modifică. *Ne-am deplasat de-a lungul curbei cererii*. Curba cererii ilustrează cantitățile diferite pe care consumatorii intenționează să le cumpere, la anumite prețuri. Poate că cel mai bun mod de a reține această diferență este să vă amintiți: cuvântul *curbă* sau cuvântul *listă* ar trebui să poată însoți întotdeauna cuvântul *cerere*. Dacă spuneți „cerere", însă nu puteți spune, în același context, și „curbă a cererii", ați comis o greșeală frecventă. Probabil nu vă referiți la *cerere*, ci la *cantitatea cerută*.

Cererea însăși se poate modifica

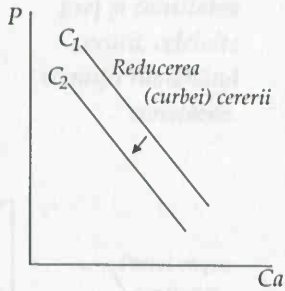
„Încercați să ne spuneți că cererea în sine nu se modifică *niciodată*?" întreabă studentul sceptic din spatele clasei. „Nu ați spus că este probabil ca populația să cumpere mai multe capete de duș cu mare presiune sau alte obiecte atunci când apa se va scumpi? Ei cumpără acele obiecte fiindcă *apa* este mai scumpă, *nu* fiindcă sunt mai ieftine capetele de duș, nu-i așa? Așadar legea cererii nu se aplică în cazul capetelor de duș, fiindcă populația cumpără mai multe obiecte de acest gen, chiar dacă prețul lor a rămas neschimbat!"

Problema ridicată de acest student este una corectă. Și, deși concluzia sa este eronată, respectăm faptul că a fost atent la tot ce am spus până acum. Să fim atenți în continuare, fiindcă vom încerca să aprofundăm conceptul de cerere.

Legea cererii rămâne adevărată, la urma urmei. Potrivit acestei legi, dacă prețul unui produs se schimbă, *alte condiții rămânând constante*, cantitatea cerută din acel bun se va schimba și ea. Cheia este expresia *alte condiții rămânând constante*. Prețul ne influențează în mod semnificativ alegerile, însă recunoaștem că există și *alte influențe, în afară de preț*, care ar putea încuraja populația să-și mărească sau să-și reducă consumul de bunuri și servicii. *Dacă dorința populației de a cumpăra se schimbă, chiar dacă prețul produsului în cauză rămâne constant, cererea globală pentru acel produs trebuie să se fi schimbat*. Curba cererii în sine *se poate* deplasa. Cererea pentru orice produs *poate* crește sau scădea.

Să revenim la exemplul inițial, referitor la cererea de apă din partea populației orașului. Am presupus în permanență că singura sursă importantă de schimbare este modificarea prețului apei. Am considerat constante toate celelalte influențe asupra dorinței populației de a cumpăra apă. Cantitatea cerută s-a modificat *doar* fiindcă s-a modificat prețul apei. Pentru ca

Creșterea cererii: întreaga curbă se deplasează spre dreapta.

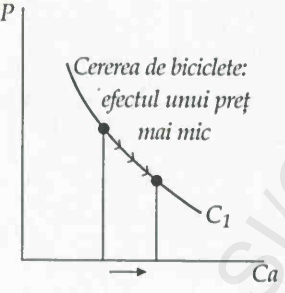


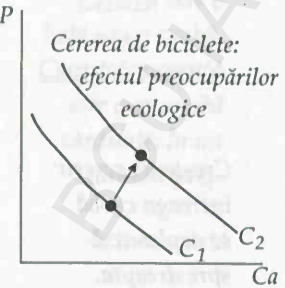
cererea globală să crească, ar fi trebuit să se întâmple ceva care să determine populația să vrea să cumpere mai multă apă ca înainte, indiferent de preț. La un preț de 0,005 dolari pe galon, populația ar putea alege să consume *mai mult decât* cantitatea inițială, de 320 de milioane de galoane pe zi, dacă, de exemplu, ar dori să ude gazonul mai des, ca urmare a unei secete în regiune. *Cererea (curba cererii) s-ar deplasa* în sus și spre dreapta. Sau să presupunem că se descoperă impurități în apa furnizată la nivel municipal. Populația ar putea consuma mai puțină apă. (Băut? Nu. Dușuri? Doar scurte. Umplut piscina? Nu. Udat gazonul? De ce nu?) În acest caz, populația ar consuma mai puțină apă ca înainte, indiferent de preț. Cererea globală ar scădea. *Curba în sine* s-ar deplasa în jos și spre stânga.

Dacă doriți să reprezentați grafic creșterea cererii de apă, folosiți cantitățile din coloana a doua din Tabelul 3-2. (Puteți scrie pe carte, e a dumneavoastră, nu a noastră.) Dacă preferați să reprezentați scăderea cererii, exersați pe coloana a treia. Veți vedea, în ambele cazuri, că, indiferent de prețul pe galon, cantitatea cerută ar fi mai mare sau mai mică decât înainte. *Legea cererii rămâne valabilă.* Prezentăm o *curbă descendentă a cererii.* În fiecare caz există o relație inversă între preț și cantitatea cerută, însă curba în sine se deplasează într-o nouă poziție.

Tabelul 3-2

Prețul pe galon	*Galoane pe zi*	*Galoane pe zi*
0,07 $	*40*	*15*
0,04 $	*60*	*25*
0,02 $	*140*	*55*
0,01 $	*240*	*100*
0,005 $	*400*	*200*





Toate lucrurile depind de toate celelalte

Putem izola în mod clar câteva influențe care pot conduce la modificarea cererii pentru un bun, influențe care pot „deplasa curba cererii". Orice student bine pregătit la economie ar trebui să le cunoască. Să începem cu cele mai evidente.

Modificarea numărului de consumatori (solicitanți). Tot mai mulți cetățeni ar avea tendința de a crește consumul de apă la nivel local; tot mai puține persoane ar avea tendința de a-l reduce. Pe măsură ce mai mulți adolescenți își iau permisul de conducere și vor să conducă mașina părinților, populația de șoferi crește, la fel și cererea de benzină. Pe de altă parte, îmbătrânirea populației exercită o presiune descendentă asupra cererii de benzină, însă ar putea conduce la creșterea cererii de servicii de asistență medicală la domiciliu.

Modificarea gusturilor și preferințelor consumatorilor. Dieta Atkins a afectat puternic vânzările de gogoși Krispy Kreme. Cererea a scăzut, deoarece consumatorii preocupați de propria sănătate au renunțat la astfel de produse. Consumatorii *nu au cumpărat* mai puține gogoși fiindcă ar fi crescut *prețul* acestora. *Gusturile* lor s-au modificat, astfel încât preferă să consume alimente cu mai puțini carbohidrați. (De asemenea, cererea globală de bere săracă în carbohidrați a crescut din același motiv.) Probabil aveți în grupă câțiva studenți care au fost odată mari admiratori ai lui Britney Spears, însă acum nu ar fi interesați de noile ei albume, chiar dacă li s-ar oferi pe gratis. Gusturile persoanelor se pot schimba și se schimbă în timp, ceea ce poate conduce la modificarea cererii.

Modificarea veniturilor. Desigur, cererea nu este determinată numai de gusturi, ci și de venituri. În mod normal, ne putem aștepta ca o creștere a veniturilor să conducă la o creștere a cererii de un anumit produs sau serviciu, în timp ce o scădere a veniturilor ar conduce la o scădere a cererii. Este posibil ca pe perioada verii, când aveți un loc de muncă, să vă cumpărați haine mai frumoase, însă atunci când începe școala și veniturile dumneavoastră sunt mai reduse, vă puteți reduce achizițiile. Mai multe persoane înclină să viziteze Disney World atunci când economia este într-o situație bună și veniturile lor sunt mari. Într-o economie lentă, cu mai mulți șomeri, cererea de astfel de servicii scade în mod normal. Atenție: *există o relație direct proporțională între modificarea veniturilor și modificarea cererii pentru un produs „normal"*, însă nu toate produsele sunt produse „normale". Există o mare varietate de produse în cazul cărora situația este opusă. Economiștii le numesc *produse inferioare.* Un produs este inferior atunci când consumatorii cer *mai puțin* dacă le cresc veniturile. De exemplu, studenții cu un buget redus consumă frecvent macaroane cu brânză sau mâncare chinezească la cutie. După absolvire și după obținerea primului loc de muncă, ei se pot hotărî să-și cheltuiască banii altfel, mâncând mai rar macaroane cu brânză și frecventând mai des restaurantele. Pentru *aceștia* studenți, macaroanele cu brânză reprezintă un produs inferior: pe măsură ce veniturile cresc, cererea pentru produsul respectiv scade.

Să nu uităm, însă, că valoarea depinde de opinia fiecărei persoane. Ceea ce este un produs inferior pentru un consumator ar putea fi un produs normal pentru altul. Termenul *inferior* este unul nefericit, deoarece el sugerează că produsul trebuie să fie de calitate slabă sau inferioară. Însă conceptul de „inferior" nu are nicio legătură cu calitatea. *Economiștii disting produsele normale de produsele inferioare exclusiv prin modul în care consumatorii reacționează la modificarea veniturilor.* Gândiți-vă la Jones și la Brown, persoanele despre care spuneam în Capitolul 2 că produc bere. Să presupunem că amândurora le cresc veniturile în mod sem-

nificativ. Jones îşi poate permite să-şi trimită copiii la colegiul de stat din localitate. Cererea pentru acest produs, la nivelul familiei sale, a crescut. Brown, pe de altă parte, îşi încurajează copilul să plece de la colegiul de stat şi să se înscrie la Ivy College. Cererea pentru colegiul public, la nivelul familiei sale, a scăzut. Prin urmare, colegiul public este un produs normal pentru familia Jones, dar un produs inferior pentru familia Brown.

Modul de gândire economic apreciază faptul că toate evenimentele sunt corelate între ele. Economiştilor le place să spună că *toate lucrurile depind de toate celelalte*. Şi vorbesc serios. Am constatat până acum că dorinţa consumatorilor de a cumpăra un produs depinde de preţul produsului în cauză, de gusturile lor şi de venituri. Sunt, însă, mai multe aspecte de analizat. Atunci când aleg dintre mai multe opţiuni, consumatorii vor *compara* şi preţurile *altor produse*. Modificarea preţurilor produselor respective poate conduce la o modificare a cererii pentru un anumit produs analizat. De fapt, *preţul oricărui produs are sens doar dacă este analizat în comparaţie cu preţurile celorlalte numeroase produse şi servicii pe care le ia în considerare un consumator.*

„Acest produs a devenit prea scump!"

Aceasta ne conduce la un al patrulea factor care modifică cererea: *modificarea preţului unui produs substituibil*. Observaţi ce s-a întâmplat atunci când s-a scumpit apa în oraşul nostru: a crescut cererea de capete de duş cu mare presiune, care economisesc apă. Populaţia a cumpărat mai multe produse de acest tip, nu fiindcă ar fi scăzut preţul lor, ci deoarece crescuse preţul *apei*. Sau să ne gândim la hamburgeri şi la friptură. Să presupunem că preţul unui hamburger este de 4 dolari kilogramul, în timp ce preţul fripturii este de 8 dolari kilogramul. Ce s-ar întâmpla dacă, dintr-un motiv oarecare, s-ar scumpi hamburgerii? Să presupunem că preţul lor creşte la 6 dolari kilogramul. Legea cererii sugerează că populaţia va cumpăra mai puţini hamburgeri. Cantitatea cerută ar scădea. În acelaşi timp, mulţi pot prefera să cumpere friptură, un produs substitut pentru hamburgeri. *Cererea de friptură* ar tinde să crească. Să analizăm un alt exemplu, complet diferit. Maşinile străine mai ieftine, importate în Statele Unite, tind să *reducă cererea* de vehicule fabricate în America. Nu e de mirare că producătorii de automobile din Statele Unite susţin introducerea unor taxe sau impozite, astfel încât să crească preţurile concurenţilor lor din străinătate. *Dacă toate celelalte condiţii rămân constante, creşterea (sau reducerea) preţului unui anumit produs conduce la creşterea (sau reducerea) cererii de produse substituibile.*

Şi modificarea preţului unui produs complementar poate conduce la modificarea cererii. Produsele complementare sunt produsele care se folosesc împreună, precum crenvurştii şi chiflele pentru hot dog, apa şi piscinele sau benzina şi SUV-urile de opt cilindri. Un vânzător care comercializează hotdog la reducere va vinde mai mulţi. Potrivit legii cererii, cantitatea de hotdog cerută

BCU IASI

va tinde să crească. De asemenea, vânzătorul va vinde mai multe chifle pentru hotdog (produsul complementar), chiar dacă nu le scoate la vânzare. Creşterea cumpărărilor de hotdog va conduce la creşterea cumpărărilor de chifle. Deoarece preţul chiflelor este constant, va creşte cererea globală de chifle. Preţul mai mare al apei ar putea *reduce cererea* de piscine. Preţul mai mare al benzinei ar conduce la reducerea cererii de autoturisme cu un consum ridicat. *Dacă toate celelalte condiţii rămân constante, o creştere (sau reducere) a preţului unui anumit produs va conduce la reducerea (sau creşterea) cererii de produse complementare.*

Omniprezenţa produselor substituibile: conceptul de cerere

Produse substituibile...

... şi complementare.

În final, *modificarea preţului aşteptat al unui produs* poate conduce la modificarea cererii globale pentru produsul respectiv. Cererea de benzină a crescut puternic în ziua atacului terorist asupra oraşelor New York şi Washington. *Aşteptările* populaţiei privind *preţul viitor* al benzinei s-au modificat subit şi semnificativ. Populaţia se aştepta ca preţul să crească şi a reacţionat potrivit acestei noi aşteptări, grăbindu-se să cumpere mai multă benzină, încercând să facă plinul înainte de creşterea preţurilor. Cu alte cuvinte, *cererea de benzină a crescut pe 11 septembrie*. Acest lucru s-a întâmplat pe întreg teritoriul Statelor Unite. (Şi, de fapt, această creştere a cererii de benzină a condus la creşterea preţului benzinei!) Să analizăm şi o altă situaţie. Să presupunem că intenţionaţi să cumpăraţi un televizor HD. Când vă aflaţi în magazin, pregătit să achiziţionaţi un astfel de televizor, vă întâlniţi cu o colegă de facultate care lucrează acolo. Colega vă spune în şoaptă că aceste televizoare vor fi vândute la reducere săptămâna viitoare şi vor fi ieftinite cu 20%. Cum reacţionaţi? Dacă vă hotărâţi *să aşteptaţi până la scăderea preţului* – reacţionând ca urmare a *noii aşteptări privind preţul inferior de săptămâna viitoare – cererea actuală* pentru televizorul HD *va scădea* ca urmare a acestei noi aşteptări.

„Să cumpărăm mai mult acum, înainte ca preţurile să crească şi mai mult."

„Aşteptăm până la reducerile de săptămâna viitoare."

Percepţii eronate provocate de inflaţie

Unul dintre principalele motive pentru care multe persoane consideră că legea cererii nu funcţionează este acela că au uitat să ţină cont de efectele inflaţiei. Într-o perioadă a inflaţiei rapide, majoritatea măririlor aparente de preţuri nu sunt măriri reale de preţuri. Natura, cauzele şi consecinţele inflaţiei vor fi analizate în detaliu într-un capitol viitor (începând cu Capitolul 12), însă inflaţia distorsionează percepţia privind preţurile relative şi modificarea costurilor într-o asemenea măsură încât trebuie să o luăm în calcul înainte de a merge mai departe. Un gram de anticipare poate preveni o tonă de confuzii.

Inflaţia înseamnă o *creştere a preţului monetar mediu al bunurilor*. Dar fiindcă suntem obişnuiţi să ne gândim la preţul unui obiect drept cantitatea de bani pe care trebuie să o sacrificăm pentru a-l obţine, putem concluziona că de două ori mai mulţi

bani înseamnă un cost sau un sacrificiu de două ori mai mare. Lucrurile nu stau aşa, dacă de două ori mai mulţi bani asigură o putere de cumpărare înjumătăţită. Dacă preţul în bani al fiecărui produs, inclusiv mâna de lucru şi orice alt obiect pe care oamenii îl vând sau îl închiriază pentru a obţine bani, s-ar dubla, practic preţul real nu s-ar schimba deloc (cu excepţia monedei, desigur, care se înjumătăţeşte). Din acest motiv, o dublare a preţului benzinei nu i-ar determina pe oameni să consume mai puţină benzină, *dacă, în acelaşi timp, s-au dublat şi veniturile lor şi preţurile tuturor celorlalte produse pe care le consumă.*

„În vremurile bune, un film costa doar 50 de cenţi." (Dar, bunicule, atunci nu câştigai numai 50 de cenţi pe oră?)

Să analizăm o situaţie foarte simplă. Să presupunem că acum câştigaţi 5 dolari pe oră (net) lucrând la biblioteca facultăţii şi cumpăraţi mâncare chinezească la cutie, 5 pachete la 1 dolar, şi hamburgeri la 5 dolari kilogramul. O oră de muncă, de fapt venitul pe care îl generează, vă oferă capacitatea de a cumpăra până la 25 de pachete de mâncare chinezească *sau* maximum 1 kilogram de hamburgeri. Să presupunem, apoi, că *toate preţurile*, inclusiv salariul dumneavoastră orar, se dublează. Acum câştigaţi 10 dolari pe oră. Toată lumea ar prefera să câştige 10 dolari pe oră faţă de 5, *dacă celelalte condiţii rămân constante.* Însă dacă preţurile produselor furnizate de alţii se dublează *şi* ele, nu sunteţi mai bogat ca înainte. Puteţi cumpăra tot până la 25 de pachete de mâncare chinezească sau maximum 1 kilogram de hamburgeri cu noul dumneavoastră venit de 10 dolari pe oră. În acest exemplu foarte simplu, putem observa în mod clar că *preţul relativ* al muncii dumneavoastră, al mâncării chinezeşti şi al hamburgerilor nu s-a modificat.

Toate preţurile în bani nu se schimbă, de fapt, în proporţii egale, ca urmare a inflaţiei, acesta fiind unul dintre motivele pentru care inflaţia creează probleme. Ele, însă, se modifică în aceeaşi direcţie. Prin urmare, dacă vrem să examinăm efectul unei anumite creşteri de preţuri, trebuie să extrapolăm mai întâi efectele unei creşteri generale a preţurilor. Preţul gazelor a crescut substanţial în ultimii 40 de ani. Preţul mediu era de 34 de cenţi pe galon în 1968. În 2008, el a ajuns la 4 dolari pe galon. Inflaţia explică jumătate din această creştere. Ceea ce costa 34 de cenţi în 1968 ar costa, doar ca urmare a inflaţiei, aproximativ 2,10 dolari în 2008. Faptul că gazele costă 4 dolari în momentul conceperii acestui text înseamnă că preţul real al gazelor s-a dublat în ultimii 40 de ani.

Timpul este de partea noastră

Cât de mult vor trebui să crească preţurile relative pentru a se reduce consumul de benzină? Răspunsul depinde în mod clar de timpul alocat pentru ajustări. Populaţia va cumpăra maşini care consumă mai puţin combustibil, se va muta mai aproape de lo-

BCU IASI

cul de muncă, iar colegii de serviciu vor merge împreună la birou dacă preţul benzinei creşte destul de mult, însă toate aceste măsuri nu vor fi luate dintr-o dată. De asemenea, va dura până ce inginerii de automobile vor creşte eficienţa maşinilor şi până ce autobuzele şi avioanele îşi vor extinde programul, oferindu-le utilizatorilor de automobile produse mai multe şi mai bune pentru înlocuirea benzinei. Pe termen scurt, întâmpinăm o problemă. Însă pe termen lung vom învăţa să căutăm produse substitut pentru benzină (mergem mai mulţi cu o singură maşină, conducem maşini cu motoare de şase şi patru cilindri, facem excursii mai scurte prin ţară şi aşa mai departe). Găsim modalităţi noi de a economisi.

Omniprezenţa produselor substituibile: conceptul de cerere

Preluând exemplele aproape exclusiv din domeniul deciziilor casnice, este posibil să fi omis ideea importantă că între clienţi se numără şi producătorii, şi gospodăriile. Şi întreprinderile consumă apă şi benzină, iar uneori consumă atât de mult, încât devin extrem de sensibile la schimbările preţurilor. Dacă neglijaţi contribuţia producătorilor la cererea pentru multe produse, veţi neglija câţiva factori importanţi care conduc la deplasarea în sens descendent a curbelor cererii. În cazul apei, deciziile de amplasare se iau frecvent în funcţie de preţul preconizat al apei, iar acele decizii afectează apoi cantităţile cerute în diferite zone geografice.

Găsirea produselor-substitut durează.

Însă până ce clienţii găsesc şi încep să folosească produse-substitut durează. De asemenea, durează până ce producătorii concep, produc şi fac publicitate la produsele-substitut. Prin urmare, volumul cu care populaţia îşi măreşte sau îşi reduce cumpărările atunci când preţurile se modifică depinde foarte mult de perioada de timp în care observăm ajustarea. Ocazional, chiar şi o creştere (sau reducere) destul de mare a preţurilor nu va conduce la o reducere (sau creştere) semnificativă a consumului, *la început*. Din acest motiv, oamenii concluzionează uneori că preţul nu are niciun efect asupra consumului. O concluzie foarte greşită! Nimic pe lumea aceasta nu se întâmplă instantaneu. Oamenii, fiinţe stăpânite de obiceiuri, trebuie să aibă la dispoziţie timp pentru a descoperi singuri că există produse-substitut pentru orice.

Elasticitatea cererii în funcţie de preţ

E destul de greu să vorbeşti despre „volumul cu care populaţia îşi măreşte sau îşi reduce cumpărăturile atunci când preţul se modifică". Însă aceasta este o relaţie importantă, cu mai multe aplicaţii utile. Aşa că economiştii au inventat un concept special, care rezumă această relaţie. Titlul formal al conceptului este *elasticitatea cererii în funcţie de preţ*. Acesta este un nume potrivit. Elasticitatea înseamnă reacţie. (O minge de golf este mai elastică decât marmura, atunci când este lovită de o crosă.) Este vorba despre sensibilitatea preţurilor. Dacă volumul dintr-un produs pe care populaţia

Cât de sensibili sunt cumpărătorii la o modificare a preţului?

doreşte să îl cumpere se modifică substanțial ca reacție la o mică modificare a prețului, se consideră că cererea este elastică. Dacă o modificare foarte mare a prețului conduce la o modificare mică a cantității cerute, se consideră că cererea este inelastică.

Elasticitatea cererii în funcție de preț se defineşte drept *modificarea procentuală a cantității cerute, împărțită la modificarea procentuală a prețului.* Astfel, dacă o creştere cu 10% a prețului ouălor conduce la o reducere cu 5% a numărului de ouă pe care populația doreşte să le cumpere, elasticitatea cererii este 5% împărțit la 10%, deci 0,5. (Mai exact, este *minus* 0,5, deoarece prețul şi cantitatea cumpărată variază în sens invers. Pentru simplificare, vom ignora semnul minus şi vom trata toți coeficienții de elasticitate ca şi cum ar fi pozitivi.)

Elasticitatea cererii în funcție de preț =
modificare % a C / modificare % a P

Oricând coeficientul de elasticitate este mai mare decât 1 (ignorând semnul), adică oricând modificarea procentuală a cantității cerute este *mai mare* decât modificarea procentuală a prețului, se consideră că cererea este elastică. Oricând coeficientul de elasticitate este mai mic decât 1, ceea ce înseamnă oricând modificarea procentuală a cantității cerute este *mai mică* decât modificarea procentuală a prețului, se consideră că cererea este inelastică. Studenții curioşi vor dori să ştie ce se întâmplă atunci când modificarea procentuală a cantității cerute este exact egală cu modificarea procentuală a prețului, astfel încât coeficientul de elasticitate a cererii este fix 1. Se poate considera că în acest caz cererea are *elasticitate unitară.*

Elasticitatea este influențată de trei factori:

Timpul (după cum am discutat deja). Cu cât este mai lungă perioada în care populația trebuie să se ajusteze la modificările prețurilor, cu atât cererea va deveni mai elastică.

Disponibilitatea şi apropierea produselor substitute cunoscute. Consumatorii economisesc căutând substitute, având în vedere creşterea prețurilor. Într-adevăr, există substitute pentru orice, însă unele lucruri au mai multe substitute cunoscute decât altele. Cu cât sunt mai numeroase produsele-substitut, cu atât este mai mare elasticitatea cererii. Un număr mai mic de produse-substitut conduce la o elasticitate inferioară a cererii. (Puteți observa în ce mod sunt corelate timpul şi disponibilitatea produselor substitut cunoscute? De multe ori durează până analizăm şi descoperim produsele substitut corespunzătoare.)

Proporția din bugetul personal cheltuită pentru un produs. Cu cât cheltuim o proporție mai mică din bugetul personal pentru un anumit produs, cu atât consumatorii vor fi mai puțin sensibili la modificările de prețuri. Cererea va fi mai puțin elastică. Dacă se cheltuieşte un procent mai mare din bu-

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

getul personal pentru un anumit produs, cumpărătorii vor deveni mai atenți și mai responsabili – vor fi mai sensibili la modificarea prețului – așa că cererea va fi mai elastică.

Puteți începe să vă familiarizați cu utilizarea acestui concept întrebându-vă dacă cererea este elastică sau inelastică în cazurile descrise în ceea ce urmează. Fiecare caz este discutat în paragrafele următoare.

- „Chiar dacă prețul sării s-ar dubla, tot aș cumpăra aceeași cantitate, așa că legea cererii nu are nicio valoare."
- Cererea de SUV-uri.
- Cererea de SUV-uri fabricate în America.
- Cererea de SUV-uri Chevrolet.
- „Încasările totale ale universității din taxele de școlarizare ar crește dacă taxa de școlarizare s-ar reduce cu 20%."
- Cererea de insulină.

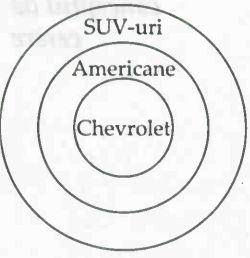
Analizarea elasticității

„Chiar dacă prețul sării s-ar dubla, tot aș cumpăra aceeași cantitate, așa că legea cererii nu are nicio valoare." Desigur, pentru mulți consumatori de sare, există foarte puține produse care ar putea înlocui cu succes acest produs. Mai mult, consumatorii de produse ieftine (sare, scobitori, mâncare chinezească la cutie, poate chiar și creioane) nu sunt foarte sensibili la modificarea prețului. Cererea este foarte inelastică, nu fiindcă produsul este ieftin, ci datorită procentului din bugetul personal alocat respectivului produs. E posibil ca achiziția anuală de sare de masă să reprezinte o parte minusculă din achizițiile anuale de produse de băcănie, ca să nu mai vorbim din achizițiile totale. Poate nici măcar nu știți câți bani cheltuiți pe sare în fiecare an. Nu sunteți foarte stimulat să fiți un cumpărător atent, „pretențios" de sare. Însă cu siguranță știți foarte bine cât cheltuiți anual pe taxele de școlarizare sau pe chirie, deoarece acestea reprezintă un procent mult mai important din bugetul dumneavoastră. (Desigur, poate nu știți aceste lucruri dacă facturile vi le plătesc părinții, însă ei știu cu siguranță!)

Dacă prețul sării crește de la 50 de cenți la un dolar jumătatea de kilogram, multe persoane vor cumpăra la fel ca de obicei, iar reacția lor – în cazul în care există – nu va fi una semnificativă. Rețineți, însă, două lucruri: (1) Aceasta nu încalcă legea cererii, deoarece relația se derulează pe întreaga gamă a prețurilor posibile. Familiile vor cumpăra în continuare la fel dacă prețul relativ al sării continuă să crească la 5 sau 10 dolari? (2) Alți consumatori de sare – de exemplu restaurantele sau fabricile de mâncare gătită –, care folosesc o proporție mai mare din buget pentru a achiziționa sare, vor dori să economisească mai mult atunci când

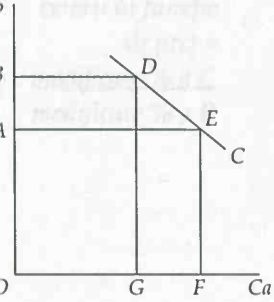
preţul sării creşte. Industria producătoare a „cartofilor sărați" din unele zone din nord-estul Americii va încerca să facă economie.

Cererea de SUV-uri. Să analizăm acest exemplu şi pe următoarele două în contextul disponibilității produselor-substitut cunoscute. Puteți menționa câteva produse substitut pentru SUV-uri? Ar putea fi vorba despre furgonete, camionete, autoturisme, maşini pentru transport public, chiar şi despre cai sau biciclete. Dacă prețul SUV-urilor *în general* ar creşte, populația ar căuta produse-substitut dintre cele menționate mai sus.



Să analizăm acum *cererea de SUV-uri fabricate în America.* Observați că am îngustat clasa de produse. Ce s-ar întâmpla dacă ar creşte *numai* prețul SUV-urilor fabricate în America? Populația ar putea apela la produse-substitut precum cele din lista de mai sus. În acest caz, există chiar *mai multe* produse substitut. Putem adăuga la listă Toyota, Mazda, Suzuki şi toate celelalte SUV-uri străine.

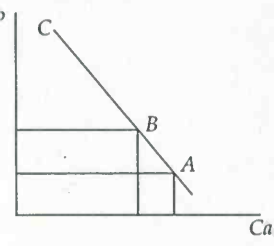
În final, *cererea de SUV-uri Chevrolet.* Clasa de produse este şi mai îngustă, aceasta însemnând că numărul produselor-substitut este mai mare: putem adăuga la listă Ford, Jeep, Dodge etc. Curba cererii de maşini Chevrolet ar fi mai elastică decât cererea de SUV-uri fabricate în America, deci consumatorii vor fi mai sensibili la preț în cazul măririi prețurilor SUV-urilor Chevrolet.



Cererea este elastică între D şi E, deoarece OBDG < OAEF.

Elasticitatea şi încasările totale

„Încasările totale ale universității din taxele de şcolarizare ar creşte dacă taxa de şcolarizare s-ar reduce cu 20%." Încasările totale ale universității din taxele de şcolarizare sunt un produs între taxa de şcolarizare şi numărul de studenți înmatriculați. Dacă o reducere cu 20% a taxei de şcolarizare conduce la mărirea încasărilor din taxe, înseamnă că numărul de studenți înmatriculați a crescut cu mai mult de 20%. Modificarea procentuală a cantității cerute este mai mare decât modificarea procentuală a prețului, aşadar cererea este elastică.



Cererea este inelastică între punctele A şi B.

Aceasta sugerează o concepție simplistă privind elasticitatea. Rețineți: cantitatea cerută se va deplasa întotdeauna într-o direcție opusă față de preț. *Dacă modificarea prețului conduce la deplasarea încasărilor totale într-o direcție opusă față de modificarea prețului, cererea este elastică.* Modificarea cantității cerute trebuie să fie mai mare, procentual, decât modificarea prețului, fiindcă încasările totale sunt produsul dintre preț şi cantitate, aceasta fiind definiția unei cereri elastice. *Dacă modificarea prețului conduce la deplasarea încasărilor totale în aceeaşi direcție cu modificarea prețului, cererea este inelastică.* Modificarea cantității cerute nu a fost suficient de mare pentru a compensa modificarea prețului, iar aceasta este semnificația unei cereri inelastice.

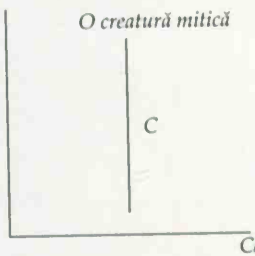
BCU IAŞI

Nu trebuie să ajungem la concluzia pripită că o universitate va avea întotdeauna o poziție financiară mai bună, în condițiile unei cereri elastice, dacă își reduce taxa de școlarizare. Într-adevăr, o taxă de școlarizare mai mică înseamnă încasări mai mari atunci când cererea este elastică, însă un număr mai mare de studenți înmatriculați poate însemna și costuri totale mai mari. În acest caz, universitatea trebuie să decidă dacă încasările totale vor crește mai mult decât costurile totale. (Vom discuta despre strategiile de stabilire a prețului atunci când vom ajunge la Capitolul 8.)

Pe de altă parte, relația dintre elasticitate și încasările totale semnalează o greșeală frecventă: multe persoane cred că singurul lucru de care are nevoie o firmă pentru a „face mai mulți bani" este să-și ridice prețul. Dar dacă o firmă mărește prețurile cu, de exemplu, 20%, iar cantitatea cerută scade (legea cererii!) cu mai mult de 20%, vor scădea și încasările totale.

Mitul cererii verticale

Curba cererii nu este *complet inelastică* pentru *întreaga* gamă de prețuri. Nu există excepții în acest sens. O curbă complet inelastică a cererii ar fi reprezentată sub forma unei linii verticale, ca și cum nu ar exista *nicium* substitut pentru produsul în cauză. A căuta o astfel de curbă a cererii în lumea reală ar fi ca și cum am căuta un inorog într-o lume a cailor.



Ajungem, așadar, după cum am stabilit, la *cererea de insulină*. Este ea o linie verticală? Am recunoscut deja că o alimentație mai bună și o asistență medicală holistică sunt considerate produse-substitut, iar dacă dorim, putem adăuga pe listă rugăciunile, puterea gândirii pozitive și alte tehnici de acest gen. Să presupunem că încă sunteți sceptic. Să presupunem – temporar – că diabeticii consideră că niciunul dintre aceste produse nu reprezintă un substitut potențial. Dacă *presupunem* că cererea de insulină este complet verticală, care sunt implicațiile? Diabeticii vor prezenta rețeta la farmacie (din nou, la recomandarea medicului), *indiferent de prețul pe care trebuie să îl plătească pentru insulină*. Dacă medicamentele de pe rețetă costă 3 dolari pe săptămână, le vor cumpăra. Și dacă aceleași medicamente costă 30 de dolari pe săptămână, le vor cumpăra. Și dacă medicamentele costă 300 de dolari pe săptămână, le vor cumpăra. *Sau nu?* E normal să presupunem că oamenii chiar se comportă în acest mod? Modul de gândire economic sugerează, în schimb, că rugăciunile par o alternativă tot mai atrăgătoare, pe măsură ce prețul insulinei crește.

Să privim problema dintr-o altă perspectivă. Să presupunem că prețul insulinei este de 30 de dolari pe săptămână, iar apoi el scade substanțial, la numai 1 dolar pe săptămână. Vor fo-

losi insulină *acum* mai mulți diabetici? Da. Însă ce înseamnă *acest lucru*? Este mai probabil ca diabeticii să prezinte rețeta la farmacie atunci când costurile lor monetare sunt mai mici. Cantitatea cerută creşte pe măsură ce prețul plătit scade. Desigur, aceasta înseamnă că cererea de insulină este *descendentă*, nu o linie verticală. De fapt, aşa şi este.

Legea cererii se poate exprima acum prin prisma elasticității: *Nu există o cerere complet inelastică pentru întreaga gamă de prețuri posibile.* Majoritatea cumpărătorilor vor reacționa măcar puțin la modificarea costurilor pe care le suportă, iar toți cumpărătorii vor reacționa la o modificare suficient de mare. Dacă vi se pare că aceste chestiuni sunt prea evidente pentru a fi menționate, puteți consulta ziarul şi veți vedea că ele nu sunt deloc evidente pentru toată lumea. Persoane bine intenționate şi nu numai vorbesc în permanență despre nevoi de bază, cerințe minime şi necesități absolute. Însă curba cererii este rareori atât de inelastică precum presupun aceşti oameni. Aceasta nu înseamnă, desigur, că cererile sunt mereu elastice. Întrebarea este mai dificilă, iar la ea se răspunde analizând fiecare caz. Însă, după cum vom descoperi mai târziu, este o întrebare foarte importantă pentru cei care vor să stabilească cât de bine funcționează sistemul nostru economic.

Toate produsele insuficiente trebuie raționalizate într-un fel

Am utilizat până acum prețurile de piață şi disponibilitatea de a le plăti drept criteriu principal pentru raționalizarea produselor şi a serviciilor insuficiente, de la apă la furgonete şi la insulină.

Dacă un produs este insuficient – dacă populația nu poate obține din acel produs cât de mult doreşte să obțină, fără a sacrifica altceva de valoare – produsul în cauză trebuie raționalizat. Cu alte cuvinte, trebuie stabilit un criteriu sau o anumită regulă, pentru a diferenția între solicitanți şi a stabili cine cât va primi. Disponibilitatea de a plăti bani pentru produsul respectiv este un astfel de criteriu, însă există multe alte sisteme pe care le utilizăm. Este vorba despre *drepturile de proprietate.*

Multe modalități de a raționaliza produsele insuficiente.

Ideea de „raționalizare în funcție de necesități" este atrăgătoare pentru multe persoane, însă este mai puțin atrăgătoare pentru cei care au citit prima parte a acestui capitol sau pentru cei care se gândesc pur şi simplu la cât de vag, subiectiv, arbitrar, relativ, incert şi supus abuzurilor ar putea deveni acest criteriu în orice societate care ar încerca să îl utilizeze pe scară largă. Un alt sistem este „primul venit, primul servit". Oricând observați că există oameni care stau la coadă să cumpere ceva, observați funcționarea unui sistem de raționalizare care foloseşte acest criteriu, de regulă ca supliment față de disponibilitatea de a plăti bani. Un alt sistem

de raționalizare a produselor insuficiente este loteria. Multora ni se pare că acesta nu este un mod corect de a raționaliza un produs insuficient, fiindcă niciunul dintre cei care doresc produsul nu pare să aibă drepturi mai mari decât alții. Alteori raționalizăm folosind criteriul părților egale pentru toți. Tăiem tortul sau pizza în felii egale și împărțim câte una la fiecare. Animalele care vor să devoreze un cadavru folosesc de regulă criteriul puterii, ca mod de raționalizare a unui produs insuficient, așa cum procedează și oamenii în unele situații. De asemenea, în anumite contexte, oamenii folosesc și criteriul meritelor: produsele insuficiente merg la cei care le merită, indiferent de motiv. Vă puteți gândi la exemple în care produsele și serviciile sunt raționalizate în funcție de puterea politică?

Fiecare dintre aceste sisteme de raționalizare are avantaje. Însă fiecare are și dezavantaje grave, dacă este considerat drept un *sistem general* de alocare a produselor insuficiente, mai ales în rândul membrilor unei „societăți de tip comercial", definite potrivit concepției lui Adam Smith. Oamenii ar sta mult prea mult timp la coadă dacă majoritatea produselor ar fi raționalizate potrivit criteriului „primul venit, primul servit". Deși tragerea la sorți este mai potrivită, din rațiuni de corectitudine, atunci când nimeni nu are niciun drept special asupra produselor insuficiente, alocarea în funcție de noroc nu acordă atenție diversității de dorințe și condiții. Distribuirea unor părți egale pentru toată lumea nu are sens dacă produsele nu pot fi împărțite cu ușurință în părți egale, sau dacă respectivele părți egale ar fi prea mici pentru a putea avea vreo valoare pentru un utilizator. Principiul puterii are dezavantaje evidente, nu numai pentru cei slabi, dar și pentru cei puternici, care se văd obligați să consume resurse valoroase pentru a-și captura și a-și apăra partea. Raționalizarea în funcție de merite este un sistem logic pentru persoanele care sunt de acord și în ceea ce privește definiția meritelor și în ceea ce privește procedura de stabilire a meritelor fiecărei persoane, însă aceste condiții sunt rareori îndeplinite în afara unor cercuri sociale foarte mici, precum o familie.

În primul rând, raționalizarea, în funcție de oricare dintre criteriile menționate, ignoră problema *ofertei*. Deoarece foarte puține produse cad din cer precum mana, cantitatea disponibilă este rareori independentă de sistemul folosit pentru raționalizare. Majoritatea bunurilor sunt produse de persoane care vor să le fie răsplătite eforturile. Un sistem de raționalizare a produselor insuficiente care nu produce recompense corespunzătoare pentru cei ale căror decizii creează bunurile se va prăbuși într-un final. Însă vom discuta mai târziu despre ofertă, iar în acest capitol ne vom axa pe conceptul de cerere. Chiar și privit exclusiv din perspectiva cererii, un sistem care raționalizează produsele insuficiente și le oferă celor care doresc să plătească cei mai

mulți bani are avantaje importante care sunt ignorate mult prea frecvent. Mai exact, acest sistem tinde să extindă libertatea și puterea populației, permițându-le cetățenilor să economisească, în funcție de propriile circumstanțe particulare. Să analizăm situația benzinei.

Există numeroase modalități în care se poate economisi benzină: mergeți mai mult pe jos, luați autobuzul, mergeți cu bicicleta, mergeți mai mulți colegi într-o singură mașină, vă mutați mai aproape de serviciu, mergeți mai încet pe autostradă, vă modificați motorul, eliminați anumite activități (schiul acvatic și drumurile de plăcere), vă faceți planurile cu mai mare atenție, vă combinați excursiile, faceți vacanțe mai aproape de casă sau cumpărați o mașină mai mică sau cu un consum mai mic. Costul sau sacrificiul implicat de fiecare dintre aceste măsuri de economisire variază, uneori enorm, de la o persoană la alta. Cei care au acces la servicii bune de călătorie cu autobuzul vor sacrifica puțin dacă merg cu autobuzul – cu excepția situației în care au rău de autobuz. Cei care au colegi de lucru care locuiesc în apropiere se pot cupla să meargă împreună cu mașina la costuri reduse – cu excepția situației în care gândesc cel mai bine dacă fac naveta singuri, în timp ce ascultă muzică la maximum. Cei care se gândeau deja să-și cumpere o mașină nouă vor întâmpina puține probleme în a înlocui o mașină mare cu una mică – doar dacă nu au o familie mare sau dacă nu folosesc mașina regulat pentru a transporta tablouri mari. Nu există nicio formulă potrivită pentru toată lumea și nicio modalitate perfectă de a economisi. Europenii tolerează de mult timp combinarea locuințelor rezidențiale cu spațiile pentru afaceri în aceleași clădiri sau în clădiri adiacente și străbaterea unei distanțe mici până la locul de muncă. Dacă suntem de părere că e important ca oamenii să facă economie la benzină și să facă economie în moduri care să nu fie foarte costisitoare, ar trebui să privim favorabil o creștere a prețului monetar relativ al benzinei.

Atunci când prețul unui produs crește, utilizatorilor produsului în cauză nu trebuie să li se *spună* să economisească, ei *nu au nevoie de economiști care să le spună ce să facă*. Ei înșiși găsesc că este în *propriul* interes să economisească, chiar dacă nu au mai auzit niciodată de acest cuvânt. De asemenea, nu trebuie să li se spună să reducă mai întâi utilizările cele mai risipitoare ale produsului; *exact* așa vor proceda, deși opinia lor privind definiția unei utilizări risipitoare poate să difere. Nu va trebui să fie supravegheați pentru a se asigura că într-adevăr economisesc; cei care „trișează" se vor minți pe ei înșiși. Dacă prețul apei crește, vor avea stimulentul necesar pentru a repara robinetul care curge. Majoritatea nu vor trebui să sufere prea mult pentru a-și „juca rolul", deoarece vor alege, în mod natural, modalitățile de economisire care implică sacrificiul cel mai mic și, din moment ce își cunosc

BCU IAȘI

propriile circumstanțe mult mai bine ca oricine altcineva, vor fi cei mai în măsură să aleagă dintre toate modalitățile alternative de economisire.

Omniprezența produselor substituibile: conceptul de cerere

Banii sunt tot ce contează? Costuri monetare, alte costuri şi calcule economice

Stimulente

Niciunul dintre aspectele discutate în acest capitol nu sugerează că prețul în bani care trebuie plătit pentru un obiect este o măsură completă a costului său pentru cumpărător. Într-adevăr, uneori el este chiar o măsură foarte nepotrivită. Economiștii știu acest lucru la fel de bine ca toată lumea. Conceptul cererii nu sugerează sub nicio formă că banii sunt singurul lucru care contează pentru populație.

Dacă spunem că oamenii cumpără mai puțin din orice produs pe măsură ce costul său creşte, nu înseamnă că oamenii acordă atenție *doar* banilor sau că oamenii sunt egoişti ori că preocuparea pentru bunăstarea socială nu le influențează comportamentul. Modul de gândire economic sugerează, de fapt, că, *pe măsură ce costul de oportunitate al unei activități creşte, persoana implicată va tinde să desfăşoare mai puțin activitatea în cauză; pe măsură ce costul de oportunitate al unei activități scade, persoana implicată va tinde să desfăşoare mai mult activitatea în cauză.* Populația reacționează nu numai la modificarea *beneficiilor* aşteptate, ci compară beneficiile suplimentare aşteptate cu costurile suplimentare aşteptate, *indiferent de modul în care percepe conceptul de cost.* Într-o economie comercială de piață, banii sunt un numitor comun, o riglă gradată uşor de înțeles. Mai exact, ei le permit oamenilor să *calculeze* costurile şi beneficiile relative. Toată lumea este atentă la bani, deoarece toată lumea îi poate folosi pentru a-şi concretiza proiectele, indiferent de natura acestora.

Prețurile măsurate în bani permit efectuarea de calcule economice.

Dacă oamenii nu pot trăi numai cu pâine, cu siguranță nu pot trăi nici numai cu bani. Aceasta nu înseamnă că pâinea sau banii nu asigură avantaje şi utilizări importante. Modificările prețurilor monetare sunt semnale utile, care coordonează planurile de consum şi de producție ale populației. Acesta este motivul pentru care economiştii acordă atâta importanță modificărilor.

Scurtă recapitulare

Compromisuri, compromisuri, compromisuri: majoritatea produselor sunt insuficiente, ceea ce înseamnă că se pot obține doar prin sacrificarea altor produse.

Există substitute pentru orice produs. Economisirea este procesul de compromis între produsele insuficiente, comparând

beneficiile suplimentare aşteptate şi costurile suplimentare aşteptate pentru modalităţile alternative de atingere a obiectivelor. Beneficiile şi costurile marginale sunt beneficiile şi costurile suplimentare aşteptate în situaţia existentă.

Conceptul de „nevoi" ignoră ceea ce subliniază conceptul de cerere: marea varietate a metodelor de atingere a obiectivelor şi importanţa analizării compromisurilor.

Potrivit „legii cererii", populaţia economiseşte: ea va vrea să achiziţioneze mai mult din orice bun, la preţuri mai mici, şi mai puţin la preţuri mai mari.

Cererea pentru un produs exprimă relaţia dintre preţul care trebuie plătit pentru a obţine produsul şi cantitatea din produsul respectiv pe care oamenii doresc să o cumpere. Cererea este o curbă şi nu trebuie confundată cu cantitatea care va fi cerută la un anumit preţ.

Nu confundaţi o modificare a cantităţii cerute cu o modificare a cererii globale! Dacă preţul unui anumit produs se modifică, celelalte condiţii rămânând constante, doar cantitatea cerută din bunul respectiv este supusă modificărilor. Dar cererea globală în sine se poate modifica atunci când se schimbă alt factor decât preţul produsului în cauză. Printre aceste alte influenţe asupra cererii globale – influenţe care sunt constante, potrivit legii cererii – se numără: modificarea numărului de consumatori, schimbarea gusturilor şi a preferinţelor, modificarea veniturilor, modificarea preţurilor produselor substituibile şi complementare şi, în final, modificarea preţurilor aşteptate.

Măsura în care populaţia doreşte să-şi mărească sau să-şi diminueze cumpărările dintr-un produs, ca răspuns la modificarea preţului acestuia, se exprimă prin conceptul elasticităţii cererii în funcţie de preţ, adică modificarea procentuală a cantităţii cerute împărţită la modificarea procentuală a preţului.

Atunci când modificarea procentuală a cantităţii cerute este mai mare decât modificarea procentuală a preţului, se consideră că cererea este elastică, iar modificarea preţului va conduce la modificarea cheltuielilor monetare pentru produs, acestea deplasându-se în direcţie opusă faţă de modificarea preţului. Atunci când modificarea procentuală a cantităţii cerute este mai mică decât modificarea procentuală a preţului, se consideră că cererea este inelastică, iar modificarea preţului va conduce la modificarea cheltuielilor monetare pentru produs, acestea deplasându-se în aceeaşi direcţie cu modificarea preţului.

Cât de sensibili sunt cumpărătorii la o modificare a preţului? Elasticitatea cererii în funcţie de preţ depinde în primul rând de disponibilitatea substitutelor pentru produsul în cauză. Cu cât un produs are substitute mai bune, cu atât va fi mai mare elasticitatea cererii în cazul său. De multe ori, căutarea şi descoperirea acestor substitute durează, aşa că şi timpul joacă un rol în

BCU IASI

determinarea elasticității cererii în funcție de preț. De asemenea, proporția sau procentul din bugetul personal alocat unui produs influențează elasticitatea.

Produsele insuficiente trebuie raționalizate deoarece, prin definiție, nimeni nu poate avea cât de mult își dorește. Deși pentru raționalizarea produselor – pentru a stabili cine cât primește – se pot folosi numeroase criterii, raționalizarea prin schimbul voluntar de drepturi de proprietate privată și în funcție de criteriul prețului monetar tinde să accentueze libertatea și puterea economică a persoanelor. Aceste reguli și semnalele informaționale pe care le generează le permit persoanelor să calculeze și, deci, să economisească mai bine, în funcție de situația lor specifică.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. La ce se referă oamenii atunci când vorbesc despre „nevoi"?
   (a) Potrivit unui sondaj Gallup, o familie medie din SUA declară că are nevoie de cel puțin 387 de dolari pe săptămână, net, pentru „a se descurca". Absolvenții de facultate au nevoie, în medie, de 462 de dolari pe săptămână, iar absolvenții de liceu doar de 384 de dolari pe săptămână. În timp ce democrații spun că s-ar putea descurca cu 386 de dolari pe săptămână, republicanii susțin că au nevoie de 458. Credeți că absolvenții de facultate și republicanii au într-adevăr nevoi mai multe sau mai costisitoare decât absolvenții de liceu și democrații? Cum se explică aceste diferențe?
   (b) Potrivit unui studiu național privind siguranța automobilelor, desfășurat în urmă cu mai mulți ani de Universitatea Northeastern, 16% dintre consumatorii chestionați au spus că ar „cumpăra cu siguranță" un sistem de securitate cu airbag pentru automobile, dacă ar costa 500 de dolari. Doar 5% dintre aceștia ar „cumpăra cu siguranță" la prețul de 1.000 de dolari. Ce putem concluziona despre „necesitatea" airbagurilor pentru persoanele care sunt convinse că airbagurile sunt utile? Ce sugerează studiul în general în legătură cu „necesitatea" produselor care ne pot salva viața?
   (c) Ați fi de acord cu rezultatele unui sondaj potrivit căruia aproximativ 60% dintre americanii cu venituri medii au „necesități juridice nesatisfăcute"? Ce „necesități juridice" ar putea avea multe persoane, dacă ar putea angaja un avocat la un preț mic?

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

(d) Iată un paragraf dintr-un articol de pe prima pagină a *Workers World* în timpul unei perioade extrem de secetoase în zona central-vestică a Statelor Unite:

Nu ar trebui ca aerul condiționat să fie un drept? De ce el este accesibil doar celor care şi-l permit? Doar un sistem care defineşte valoarea umană în funcție de câți bani are fiecare ar respinge soluția simplă ca, în această perioadă de criză, toată lumea care are nevoie de aer condiționat să îl primească.

Cine „are nevoie" de aer condiționat? Populația din țări bogate precum Statele Unite „are nevoie" de aer condiționat mai mult decât oamenii din țări mult mai calde, dar şi mult mai sărace, precum Bangladesh sau Nigeria? A avut cineva „nevoie" de aer condiționat înainte ca acesta să se inventeze?

2. Ideea că anumite produse reprezintă „necesități umane de bază" sugerează că accesul la aceste produse trebuie să fie un drept, nu un privilegiu. Însă enumerarea unor drepturi implică în mod logic şi enumerarea de obligații. Dreptul de a vota implică, de exemplu, obligația oficialităților de a accepta şi de a vă număra sufragiul; dreptul de a vă folosi propria umbrelă implică obligația celorlalți de a n-o împrumuta fără permisiunea dumneavoastră.
   (a) Asociația Medicilor Americani proclamă în mod oficial că „asistența medicală este un drept al tuturor". Despre ce cantitate şi calitate a asistenței medicale credeți că vorbeşte AMA? Toate persoanele cu afecțiuni hepatice au dreptul, de exemplu, la un transplant de ficat?
   (b) Dacă „asistența medicală este un drept al tuturor", cine are obligația de a furniza asistență medicală tuturor? Cine acceptă în prezent obligația de a asigura asistență medicală populației? Cum sunt convinse aceste persoane să accepte aceste obligații?
   (c) Iată trei ştiri din presă privind costul asistenței medicale: (i) Utilizarea serviciilor de asistență primară în cadrul unei importante organizații de menținere a sănătății a scăzut cu 11% atunci când OMS a impus o taxă de 5 dolari pentru fiecare consultație; (ii) Cercetătorii universitari au constatat că solicitările pentru indemnizații de handicap pentru dureri lombare inferioare au crescut sau au scăzut în funcție de rata locală a şomajului; (iii) Când sistemul de asigurări din Suedia a redus beneficiile pentru concediile medicale de la 100% din salariu la 75% pentru primele trei zile de boală şi 90% pentru fiecare zi ulterioară, numărul zilelor de concediu medical a scăzut cu aproape 20%. Ce spun toate aceste lucruri despre „necesitatea" de asistență medicală?

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR LIBRARY

3. Când sunt întrebați dacă există substitute pentru apă, studenții răspund deseori: „Mda, moartea!" Explicați-le de ce acest răspuns înțelege greșit conceptul economic de „substitute".
4. Cineva spune: „Nu este adevărat că există substitute pentru orice. Dacă vreți omletă, aveți nevoie de ouă. Nu există substitute pentru ouăle dintr-o omletă." Ce i-ați răspunde?
5. „*Mona Lisa* este o pictură neprețuită." Evaluați această afirmație.
6. Credeți că mai mulți bolnavi de cancer ar alege tratamentul prin chimioterapie, dacă prețul pe care l-ar plăti pentru chimioterapie ar scădea? Credeți că mai puțini ar alege acest tratament, dacă prețul s-ar tripla? Ce spune acest lucru despre curba cererii de chimioterapie? Este verticală?
7. „Potrivit legii cererii, cu cât este mai mic prețul meselor, cu atât voi lua mai multe mese. Dar eu mănânc întotdeauna trei mese pe zi. În mod evident, legea cererii nu se aplică în cazul meu." Această persoană a constatat o excepție la legea cererii?
8. Ați avea curaj să faceți o călătorie de 3.000 de kilometri pe drumuri de munte fără roată de rezervă? Pentru a răspunde la această întrebare, n-ar trebui să știți dacă roata de rezervă costă 50, 500 sau 1.000 de dolari?
9. O scrisoare primită de redactorul-şef al unui ziar de la un cetățean interesat să reducă consumul de benzină al americanilor recomandă eliminarea prin lege a utilizărilor neesențiale, menționând, drept exemplu, reducerea livrărilor prin poștă în mediul rural la mai puțin de şase zile pe săptămână. S-ar elimina o utilizare neesențială a benzinei dacă toți transportatorii către mediul rural ar avea liberă ziua de sâmbătă? De ce nu eliminăm şi livrările de marți şi de joi, pentru a economisi şi mai multă benzină?
10. Potrivit unui raport al Asociației Americane de Planificare, o familie obişnuită cu patru membri foloseşte aproximativ 345 de galoane de apă pe zi, dintre care 235 în interiorul casei şi 110 în exterior. Din apa „de interior", aproximativ 95 de galoane pe zi se consumă pentru a trage apa la toaletă. Pentru băut şi gătit se consumă între 9 şi 10 galoane pe zi. Prețul apei variază, însă el depăşeşte rareori 0,1 cenți (adică 0,001 dolari) pe galon (mult *mai puțin* decât cel folosit în exemplul nostru ipotetic!) Dublarea sau chiar cvadruplarea prețului apei, de la nivelul de 0,001 dolari, ar reprezenta o dificultate pentru persoanele sărace?
11. „Se ştie că proprietarii pun câteva cărămizi în rezervoarele de apă ale toaletelor pentru a economisi apă atunci când prețul acesteia creşte. Prin urmare, cărămizile sunt pro-

duse-substitut pentru apă în acest context." Adevărat sau fals?

12. În 2008, John McCain şi Hillary Clinton au propus suspendarea temporară a impozitului federal pe benzină, de 18 cenți pe galon, pentru a-i ajuta pe consumatorii americani. Evaluați următorul argument împotriva propunerii lor:

    Eliminarea impozitului de 18 cenți pe galon le va oferi companiilor petroliere un motiv în plus pentru a mări prețurile. Dacă prețul exagerat al benzinei se datorează factorilor cererii şi ofertei, după cum susțin companiile petroliere, o reducere de 18 cenți va creşte cererea pentru un produs care este deja insuficient. Cererea sporită va contribui la creşterea prețului benzinei.
    Ce greşeală a comis autorul argumentului?

13. Este strict adevărat că o modificare a prețului unui produs conduce la modificarea cantității cerute din produsul respectiv, dar *nu* la o deplasare a curbei cererii pentru acel produs?
    (a) Ce efect credeți că a avut creşterea prețului benzinei din anii 1970 asupra curbei cererii pentru maşinile care consumă puțin?
    (b) Ce efect a avut acest lucru, după câțiva ani, asupra curbei cererii inițiale de benzină?
    (c) Cum a afectat creşterea enormă a prețului combustibilului pentru încălzire din anul 2003 cererea de izolație a caselor? Cum a contribuit acest lucru la deplasarea cererii de combustibil pentru încălzire?
    (d) Vă puteți gândi la procese similare, prin care modificarea prețului unui produs conduce, în timp, la deplasarea cererii pentru acel produs?
    (e) Dacă prețul unui produs revine la nivelul anterior după un anumit timp, dar cantitatea cerută nu, acest lucru demonstrează că între timp s-a schimbat cererea?

14. Graficele din Figura 3-2 prezintă cererea de servicii de autobuz (stânga) şi cererea de locuri de parcare în oraş (dreapta), într-un oraş imaginar. Dacă biletul de autobuz se scumpeşte de la P_1 la P_2, curba cererii nu se va schimba, însă cantitatea cerută va scădea. Dacă mai puține persoane merg cu autobuzul, ce se va întâmpla cu cererea de locuri de parcare? Ce efect va avea acest lucru asupra taxelor de parcare în oraş? Dacă taxa de parcare creşte, mai mulți oameni vor prefera să meargă cu autobuzul. Deci, până la urmă, ce efect va avea scumpirea biletului de autobuz asupra cererii de servicii de autobuz?

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

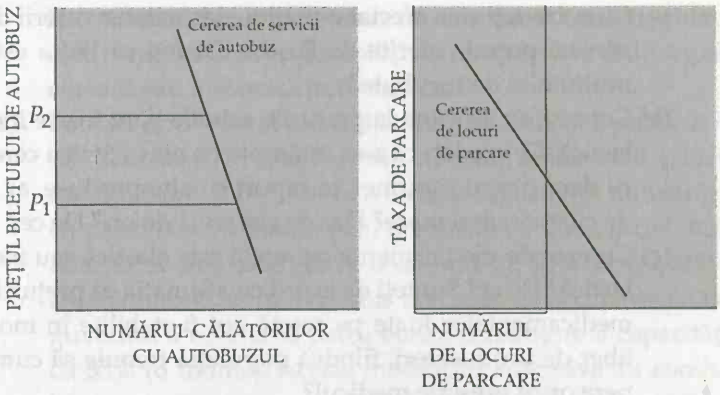


Figura 3-2 **Curba cererii pentru serviciile de autobuz şi locurile de parcare**

15. Dacă clienții vor întotdeauna să cumpere mai puțin la prețuri mai mari, de ce fac unii distribuitori reclamă faptului că prețurile lor sunt mari?
    (a) Sloganul publicitar pentru whisky-ul Maker's Mark este: „Este scump... şi gustul o confirmă." Nu este ilogic ca firma să facă reclamă prețului ridicat? Sau populația va cumpăra mai mult dacă va crede că Maker's Mark este mai scump decât alte mărci de whisky? În caz afirmativ, acest lucru contrazice legea cererii?
    (b) Un ospătar de la „Jean-Louis", un restaurant din Washington D.C., frecventat de politicieni marcanți, declară: „E bine să se ştie că eşti un local scump. Oamenii ştiu că aici îşi pot impresiona invitații." Ce crede acest ospătar că oamenii cumpără atunci când iau cina la „Jean-Louis"?
    (c) Robert Cialdini descrie următoarea întâmplare în cartea sa *Influence: The Psychology of Persuasion (Influența: psihologia persuasiunii*. Proprietara unei bijutierii din Arizona nu putea scăpa de câteva bijuterii cu turcoaz, de calitate excelentă, pe care le vindea la reducere, în mijlocul sezonului turistic. I-a dat asistentei instrucțiuni să înjumătățească prețurile, înainte să plece într-o călătorie de afaceri. Asistenta a înțeles greşit şi a dublat prețurile. Când proprietara s-a întors, după câteva zile, se vânduseră toate bijuteriile. Puteți explica acest lucru astfel încât să nu contraziceți legea cererii?
16. O modificare a aşteptărilor poate conduce la modificarea cererii. Explicați în ce mod acest lucru poate conduce la o situație în care creşterea prețurilor este urmată de o creştere a cantității pe care populația doreşte să o achiziționeze.
17. Din ce motive curba cererii poate fi elastică sau inelastică?

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

(a) Cum credeți că a afectat e-mailul elasticitatea cererii de servicii poştale oferite de Poştă? Credeți că Poşta este mulțumită de rezultate?

(b) Cererea de aspirină la prețurile actuale pare foarte inelastică. Ce credeți că s-ar întâmpla cu elasticitatea cererii dacă prețul aspirinei, în raport cu alte produse, ar fi de cinci ori mai mare? Dar de cincizeci de ori? De ce?

(c) Cererea de medicamente pe rețetă este elastică sau inelastică? De ce? Sunteți de acord cu afirmația că prețurile medicamentelor luate pe rețetă pot fi stabilite în mod liber de producători, fiindcă populația trebuie să cumpere orice prescrie medicul?

(d) CD NOW, un distribuitor de muzică pe internet, poate fi accesat de pe întreg teritoriul Statelor Unite. Ce efect are acest lucru asupra elasticității cererii, pentru distribuitorii de muzică din magazinele locale?

(e) În anii 1980, în industria calculatoarelor au apărut clone ale IBM. Ce efect ar fi trebuit să aibă acest lucru asupra elasticității cererii de calculatoare personale IBM?

18. Potrivit anumitor estimări, elasticitatea cererii de țigări în funcție de preț este de 0,4. O reducere cu 10% a prețului țigărilor ar conduce la o reducere cu 4% a cantității cerute.

(a) Acest lucru înseamnă că mărirea accizelor la țigări este o modalitate eficientă de a reduce fumatul?

(b) Acest lucru înseamnă că mărirea accizelor la țigări este o modalitate eficientă pentru guvern de a-şi mări veniturile?

(c) Dacă guvernul ar vrea să reducă fumatul, dar şi să crească veniturile guvernamentale din accizele la țigări, cât de elastică sau de inelastică ar vrea el să fie cererea de țigări?

19. Studiile au arătat că statele în care accizele la țigări sunt mai mari au un nivel mai redus al fumatului juvenil. Însă alte studii, care au exclus statele Carolina de Nord, Kentucky şi Virginia, nu au constatat nicio relație semnificativă între accizele la țigări şi incidența fumatului juvenil. Puteți găsi o explicație plauzibilă? De ce nu există nicio diferență semnificativă în incidența fumatului juvenil între statele cu accize mari şi cele cu accize reduse, dacă se exclud din studiu Carolina de Nord, Kentucky şi Virginia?

20. Unele persoane sugerează că produsele de lux şi nevoile pot fi diferențiate astfel: produsele de lux sunt produse pentru care cererea este foarte elastică, iar nevoile sunt produse pentru care cererea este foarte inelastică. Sunteți de acord că elasticitatea relativă a cererii reprezintă un criteriu potrivit pentru a diferenția produsele de lux de nevoi? Gândiți-vă la câteva produse pe care majoritatea populației

BCU IASI/CENTRUL DE CARTE

le consideră de lux și la unele pe care majoritatea populației le consideră nevoi și stabiliți: curba cererii ar fi de regulă elastică sau inelastică în fiecare caz?

21. Potrivit unui articol privind abuzul de statistici, publicat în *The Economist* (18 aprilie 1998), la finalul anilor 1970, guvernul din Ciudad de Mexico a crescut capacitatea autostrăzii cu patru benzi *Viaducto* prin revopsirea liniilor, astfel încât aceasta să aibă șase benzi: o creștere cu 50% a capacității. După ce acest lucru a condus la o serie de accidente fatale, guvernul a revenit la patru benzi: o reducere a capacității cu 33% (o treime). Aceste modificări succesive au condus la o creștere netă a capacității de 17%, după cum a susținut guvernul într-un raport privind progresul social? (Dacă vă întrebați ce legătură are această chestiune cu economia, citiți întrebarea 22.)
22. Elasticitatea cererii în funcție de preț se poate calcula împărțind modificarea procentuală a cantității cerute cu modificarea procentuală a prețului.
    (a) Care este coeficientul de elasticitate între cele două puncte ale listei de cereri, în fiecare dintre cazurile menționate în Tabelul 3-3?

Tabelul 3-3

Prețul unui bilet	*Numărul de bilete cerute*	*Prețul unei cafele*	*Numărul de cafele cerute*
2$	200	35 de cenți	600
1$	400	70 de cenți	300

    (b) Dacă împărțim 100% la 50% în cazul biletelor și 50% la 100% în cazul cafelei, obținem coeficienți foarte diferiți (2 și, respectiv, 0,5) pentru modificări relative identice. Rezultatele diferite se datorează faptului că am utilizat prețul mai mare și cantitatea mai mică drept bază de calcul pentru modificarea procentuală în cazul biletelor și prețul mai mic și cantitatea mai mare drept bază de calcul în cazul cafelei. Însă coeficientul de elasticitate ar trebui să fie același între două puncte, indiferent de direcția în care se măsoară modificarea. Cum se poate rezolva această problemă?
    (c) Care este coeficientul de elasticitate în fiecare dintre aceste cazuri dacă folosim *media* prețurilor și cantităților între care are loc modificarea, ca bază de calcul a modificărilor procentuale?
    (d) În ambele cazuri, cheltuielile totale (prețul ori cantitatea nu se modifică atunci când se modifică prețul. Ce ne spune acest lucru despre elasticitatea cererii între prețurile

date? Această implicație este conformă cu răspunsul pe care l-ați dat la (c)? (Ar trebui să fie.)

23. Figura 3-3 prezintă o curbă ipotetică a cererii de căpșune.

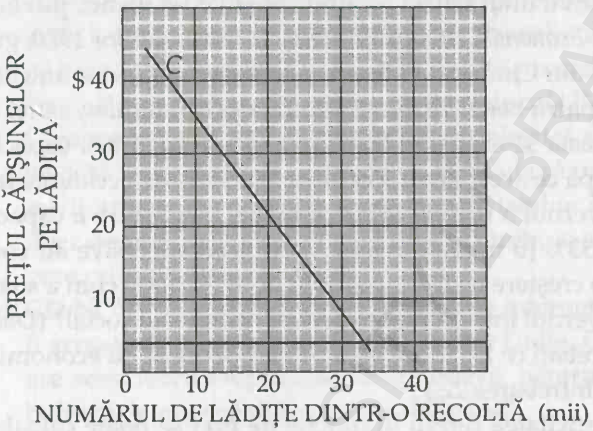


Figura 3-3 **Curba cererii de căpșune**

(a) Ce preț pe lădiță ar maximiza veniturile brute ale cultivatorilor de căpșuni? [Citiți punctul (d) din întrebare ca să nu pierdeți prea mult timp încercând mai multe prețuri. Prețul care maximizează veniturile brute se găsește la mijlocul unei curbe a cererii sub formă de linie dreaptă, atunci când curba se extinde la axe. Dacă observați de ce, foarte bine. Dacă nu, aceste cunoștințe au oricum o utilitate exclusiv academică.]

(b) Dacă prețul căpșunelor se determină pe baza cantității totale recoltate, în raport cu cererea, cât de mare ar trebui să fie recolta pentru a se obține prețul de la punctul (d)?

(c) Ce venituri brute obțin cultivatorii de căpșune dacă recolta este de 30.000 de lădițe?

(d) Puteți dovedi că cererea de căpșune este elastică la un preț mai mare de 24 de dolari pe lădiță și inelastică la un preț mai mic?

(e) În cazul în care cultivatorii de căpșune pot obține mai mulți bani dacă vând mai puțin de 30.000 de lădițe, de ce comercializează o cantitate atât de mare? De ce nu preferă să distrugă o parte din recoltă, decât să „strice piața"?

24. „Dacă jumătate din pădurile noastre ar dispărea în urma unui incendiu, valoarea lemnului rămas ar fi mai mare decât valoarea tuturor lemnelor din țară dinaintea incendiului. Această absurditate – că întregul valorează mai puțin decât o jumătate – arată că valorile sunt distorsionate într-o economie de piață." Puteți explica această analiză?

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BOJIA UNIVERSITY LIBRARY

Costul şi alegerile: conceptul de ofertă

4

Teoria ofertei în economie nu diferă foarte mult de teoria cererii. Ambele teorii presupun că decidenţii se confruntă cu alternative dintre care aleg, iar alegerile lor reflectă o comparaţie a costurilor şi a beneficiilor aşteptate. Logica procesului de economisire este aceeaşi şi pentru producători, şi pentru consumatori. Vom discuta despre modul în care stimulentul de a produce şi a furniza produse insuficiente este determinat de costurile de oportunitate şi de preţurile de pe piaţă, care reflectă şi ne informează în legătură cu aceste costuri.

Recapitulare despre costurile de oportunitate

În primul rând, să vedem dacă ştiţi să aplicaţi noţiunea de cost de oportunitate prezentată în capitolele anterioare pentru a explica o serie de evenimente neobişnuite.

De ce oamenii mai săraci călătoresc, de regulă, între oraşele mari, cu autocarul, iar oamenii mai bogaţi călătoresc cu avionul? Un răspuns simplu ar fi că autocarul este „mai ieftin". Însă nu este adevărat. Autocarul este un mijloc de transport foarte scump pentru o persoană pentru care costul de oportunitate al timpului este ridicat (de exemplu, o avocată care îşi evaluează timpul la 100 de dolari ora), iar costul de oportunitate al timpului este de regulă mult mai redus pentru persoanele sărace decât pentru cele care au venituri ridicate.

De ce este mult mai greu de găsit o bonă adolescentă într-o zonă rezidenţială bogată decât într-o zonă săracă? Un cuplu frustrat de faptul că nu găseşte o bonă se poate plânge că toţi copiii din cartier sunt leneşi, însă această explicaţie este prea dură şi complet gratuită. Orice cuplu care este dispus să suporte costul de oportunitate poate găsi o bonă adolescentă. Aceasta ar însemna ca familia respectivă să-i ofere bonei mai mult decât ar câştiga prin

PRINCETON UNIVERSITY LIBRARY

oportunitatea alternativă cea mai bună. Dacă cererea de bone într-o zonă este mare fiindcă oamenii bogați sunt mai mult timp plecați de acasă, iar adolescenții din zonă primesc bani de buzunar suficienți, astfel încât apreciază o întâlnire sau o ieşire în oraş mai mult decât banii pe care i-ar câştiga muncind, nu este normal ca şi costul de oportunitate al angajării unei bone să fie ridicat?

De ce într-o perioadă de recesiune mai mulți absolvenți de facultate urmează cursuri postuniversitare? Perspectivele slabe de angajare reduc costul de oportunitate al rămânerii la şcoală; prin urmare, mai mulți studenți preferă să mai stea un an sau doi şi să urmeze masteratul, decât să accepte să lucreze ca administrator al unei stații de benzină deschise non-stop.

De ce mai mulți tineri din regiunile cu venituri reduse preferă să efectueze stagiul militar? Aveți idee?

Costurile depind de acțiuni, nu de obiecte

Un „obiect" nu poate avea cost. Doar acțiunile (sau deciziile) au costuri.

S-a văzut în mod clar din aceste exemple: costurile nu sunt legate de *obiecte*. Costurile au în permanență legătură cu acțiuni, decizii, alegeri. Din acest motiv, modul de gândire economic nu recunoaşte costurile obiective. Această afirmație contrazice bunul-simț, care ne învață că lucrurile au costuri „reale", costuri care depind de legile fizicii, nu de capriciile spiritului uman. O bătălie împotriva bunului-simț este greu de câştigat, însă trebuie să încercăm. Din nou, putem încerca să gândim făcând abstracție de bunul-simț.

Poate putem dezarma bunul-simț mai rapid dacă subliniem faptul că „lucrurile" nu au niciun cost. Doar acțiunile au costuri. Dacă sunteți de părere că lucrurile au într-adevăr costuri şi puteți oferi un exemplu în acest sens, mai mult ca sigur încercați, în mod involuntar, să imprimați un cost obiectului în cauză.

Nu există costuri „obiective". Toate costurile sunt costuri pentru o persoană care acordă valoare oportunităților pierdute.

De exemplu: Care este costul unei mingi de baseball? „Zece dolari", veți spune. Dar vreți de fapt să spuneți: costul *cumpărării* unei mingi oficiale de baseball, de Liga I, de la magazinul local de obiecte sportive, este de 10 dolari. Deoarece cumpărarea este o acțiune, ea poate implica oportunități sacrificate şi, prin urmare, poate avea un cost. Observați, însă, acțiunea sugerată. În cazul altor acțiuni, costul unei mingi de baseball se modifică. Costul *fabricării* unei mingi de baseball este cu totul altceva. *Vânzarea* are şi ea alt cost. Ce puteți spune despre costul *prinderii* unei mingi pe stadion? Amintiți-vă de fanul echipei Chicago Cubs care, în mod involuntar, a năruit speranțele echipei sale de suflet la meciurile eliminatorii din 2003![1]

[1] În 2003, în timpul unui meci de baseball dintre echipele Chicago Cubs şi Florida Marlins, din seriile eliminatorii, un fan al echipei din Chicago,

Să ne gândim la educaţia universitară. Cât costă ea? Răspunsul este că „ea" nu poate avea un cost. În primul rând, trebuie să distingem între costul *obţinerii* unei educaţii universitare şi costul *oferirii* unei astfel de educaţii. După ce am realizat această distincţie, trebuie să observăm un alt element implicit în tot ceea ce am spus până acum despre costuri, atât în acest capitol, cât şi în cele anterioare: costurile sunt întotdeauna costuri pentru *cineva*. Costul obţinerii unei educaţii înseamnă de regulă costul pentru student, însă ar putea însemna şi costul pentru părinţii studentului, ceea ce nu e acelaşi lucru. Sau, dacă admiterea unui anumit student implică respingerea unui alt solicitant, ar putea fi vorba despre costul suportat de John (respins la admitere) pentru faptul că Marsha a fost admisă în anul întâi. Toate aceste costuri sunt diferite.

Numeroase argumente inutile privind „costul adevărat" al obiectelor se datorează nerecunoaşterii faptului că numai acţiunile au costuri, iar acţiunile pot avea costuri diferite pentru persoane diferite.

Cum să procedez acum? Irelevanţa „costurilor irecuperabile"

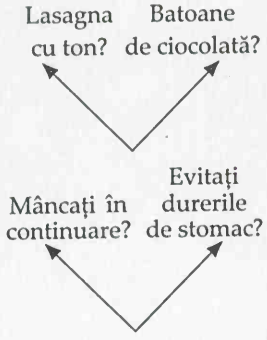
Aţi învăţat în Capitolul 3 că valoarea obiectelor se determină întotdeauna *în mod marginal*. Valoarea apei, de exemplu, nu este ce ar sacrifica oamenii pentru a obţine apă dacă singura lor alternativă ar fi să se descurce fără apă. Valoarea apei pentru oameni este cât ar dori ei să plătească pentru o cantitate suplimentară, în situaţia reală în care se află. Aceleaşi principii marginale se aplică şi în cazul costurilor. În cazul bunurilor sau al beneficiilor, cei mai mulţi oameni care aplică în mod greşit conceptele confundă valoarea totală a unui bun sau a unui beneficiu cu valoarea sa marginală. În cazul costurilor, eroarea cea mai frecventă este confuzia între costurile suportate *anterior* şi costurile adiţionale sau marginale. Atitudinea corectă pentru calculul costurilor este să nu ne uităm în trecut, fiindcă trecutul este plin de costuri irecuperabile, ireparabile. Trebuie să privim înainte, spre oportunităţile actuale.

Părinţii lui Mary au plătit un avans nerambursabil de 5.000 de dolari pentru petrecerea ei de nuntă. Peste două săptămâni, Mary şi părinţii săi află că logodnicul ei este infidel şi profitor, aşa că anulează nunta şi petrecerea. Prin urmare, familia *a pierdut* 5.000 de dolari anulând petrecerea? Am fi tentaţi să spunem că da. Însă ar fi primit *înapoi* avansul dacă s-ar fi hotărât să dea petrecerea fără să se ţină nunta? Nu. Acel avans reprezenta un

prezent în tribune, a atins mingea cu mâna, spulberându-le favoriţilor săi şansele de a ajunge în finală. (n. tr.)

transfer al drepturilor de proprietate. Banii nu mai aparţineau părinţilor încă din momentul în care au fost plătiţi.

Să presupunem că aşteptaţi la autoservire, alegeţi lasagna cu ton şi îi plătiţi casierului 5 dolari. Sunteţi dispus să suportaţi acest cost deoarece speraţi ca satisfacţia obţinută să fie mai mare decât satisfacţia obţinută dacă aţi cheltui 5 dolari pe orice altceva. Apoi gustaţi şi vă daţi seama că aţi făcut o mare greşeală. Lasagna cu ton este *groaznică*. Cât vă va costa să lăsaţi lasagna pe farfurie?



Nu vă costă 5 dolari. Banii pe care i-aţi dat casierului nu vă mai aparţin, ci sunt ai restaurantului. I-aţi dat şi nu se mai întorc, chiar dacă mâncaţi toată lasagna pentru a nu „arunca banii pe geam". Odată ce banii sunt ai restaurantului, iar lasagna este a dumneavoastră, *vă confruntaţi cu o nouă serie de alegeri*. Vreţi să scăpaţi de cursul următor (dacă acest fel de mâncare vă face să vă vină rău)? Vreţi să scăpaţi de propria viaţă (vă e teamă că vă va trăsni un fulger dacă nu vă terminaţi mâncarea)? Sau vreţi să scăpaţi de lasagna, să vă simţiţi oarecum vinovat pentru că lăsaţi mâncarea în farfurie, dar cel puţin să reduceţi şansele de a vă îmbolnăvi? Alegerea vă aparţine, dar ideea este aceeaşi: acum vă confruntaţi cu noi alegeri şi, indiferent ce faceţi, cei 5 dolari nu se mai pot întoarce înapoi.

Preţul pe care l-aţi plătit reprezintă ceea ce economiştii consideră un *cost irecuperabil*. Costurile irecuperabile sunt irelevante pentru deciziile economice. Trecutul e trecut. Singurele costuri care contează în procesul decizional sunt costurile marginale – costurile adiţionale –, *iar costurile marginale se află întotdeauna în viitor*. La fel ca cei 5 dolari cheltuiţi pentru lasagna, avansul nerambursabil de 5.000 de dolari pentru petrecerea de nuntă a lui Mary este un cost irecuperabil *după ce a fost plătit*. Reţineţi această importantă lecţie de viaţă. Acum vă aflaţi la o nouă răscruce de drumuri.

Desigur, trebuie să fim siguri că un cost este cu adevărat irecuperabil sau complet irecuperabil, înainte să îl considerăm irelevant pentru procesul decizional. Studentul care a plătit 100 de dolari pentru manualul de analiză matematică şi renunţă la curs după examenul parţial nu îşi poate recupera „valoarea banilor" încercând să *citească* toată cartea. Poate, însă, să o vândă la librăria campusului cu 20 de dolari. *Aceasta este alegerea cu care se confruntă acum*: să posede în continuare cartea sau să transfere dreptul de proprietate înapoi librăriei. Acest student nu a pierdut 100 de dolari, fiindcă poate recupera 20 de dolari. Costul său irecuperabil este de 80 de dolari.

(O nouă răscruce de drumuri: o nouă frontieră)

Potrivit modului de gândire economic, costul irecuperabil face parte din istorie, deoarece el nu reprezintă o oportunitate pentru alegerile viitoare. El poate reprezenta un motiv de regret (în legătură cu profesorul de analiză, cu librăria, cu viaţa de student), dar nu

BCU IASI

mai este un cost relevant pentru economia deciziilor actuale. El reprezintă o informaţie, o lecţie de viaţă. Să nu fim înţeleşi greşit, lecţia de viaţă este, desigur, relevantă, însă costul nu. *Întrebarea este: ce facem acum?*

Costurile producătorilor drept costuri de oportunitate

Atunci când ne gândim la costurile producătorilor şi ne întrebăm, de exemplu, de ce costă mai mult producerea unei biciclete de munte decât a unei mese de lemn pentru picnic, ne gândim mai întâi ce se foloseşte pentru producerea fiecăreia. Ne gândim la materiile prime, la mâna de lucru, poate chiar şi la maşinăriile sau uneltele care trebuie folosite. Exprimăm valoarea intrărilor sub formă monetară şi presupunem că acel cost bicicletei sau al mesei este suma acestor valori. Acest lucru nu este greşit, însă două întrebări rămân fără răspuns. De ce producătorii bicicletei sau ai mesei au ales să folosească aceste materiale, în această combinaţie? Şi de ce i-a costat pe producători atât cât i-a costat, sub formă monetară, folosirea acestor materiale?

Şi în producţie, la fel ca în consum, există substitute pentru orice. Tehnologia creează posibilităţi şi impune limite pentru ceea ce putem face, însă nu stabileşte un proces unic, exclusiv, corect pentru producerea oricărui obiect. În New Delhi, bărbaţii folosesc sape cu mâner scurt pentru a săpa fundaţiile pasajelor peste autostrăzi, iar femeile cară molozul în coşuri pe care le poartă pe cap. *De ce procedează astfel?* Antreprenorii aleg această tehnologie deoarece consideră că este modul cel mai ieftin de a săpa şi de a căra molozul de care vor să scape. Mâna de lucru cară molozul în India la un cost mult mai mic decât maşinile, fiindcă mâna de lucru costă foarte puţin. Utilizarea unor maşini pentru efectuarea acestei activităţi ar costa prea mult.

De ce mâna de lucru necalificată este atât de ieftină în India? Este ieftină fiindcă foarte mulţi potenţiali lucrători din această ţară nu au şansa să-şi folosească mâna de lucru astfel încât să producă ceva de valoare substanţială pentru alţii. Conceptul costului de oportunitate prevede că volumul de bani pe care un producător trebuie să-l plătească pentru orice resursă, fizică sau umană, va depinde de ceea ce poate obţine proprietarul respectivei resurse de la *altcineva*, iar aceasta va depinde de valoarea a ceea ce resursa în cauză poate crea pentru altcineva.

Aşadar, costul producerii unei biciclete, pentru producători, va fi determinat de suma pe care aceştia trebuie s-o plătească pentru a obţine resursele corespunzătoare. Fiindcă aceste resurse au alte oportunităţi de folosire, producătorii trebuie să plătească un preţ egal cu valoarea „celei mai bune oportunităţi". Valoarea

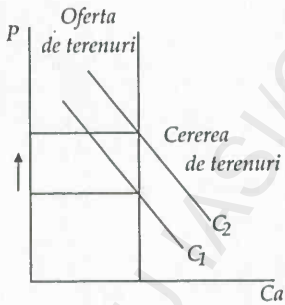
oportunităților abandonate devine, astfel, costul de oportunitate al producerii unei biciclete.

Toate costurile relevante pentru decizia de a furniza se află în viitor.

Să analizăm situația mesei de picnic. O parte din costul său de producție îl reprezintă prețul lemnului. Să presupunem că în ultima vreme a crescut cererea de locuințe noi, iar antreprenorii de construcții au cumpărat mult mai mult lemn. Dacă, din acest motiv, prețul lemnului crește, va crește și costul fabricației unei mese de picnic. Nu s-a întâmplat nimic care să afecteze materialele care se folosesc pentru fabricarea mesei, însă costul său de producție a crescut. Deoarece casele care conțin lemn sunt acum mai valoroase decât înainte, fabricanții de mese trebuie să plătească un cost de oportunitate mai mare pentru lemnul pe care vor să-l folosească pentru mesele de picnic.

Un lucrător calificat este plătit mai bine decât un lucrător necalificat, deoarece și doar atât timp cât calificarea sa face ca lucrătorul calificat să fie mai valoros în altă parte. Muncitorii care pot instala spițe de roți în timp ce stau în cap și fluieră o melodie sunt deosebit de calificați. Însă producătorul de biciclete nu va trebui să le plătească o remunerație adițională pentru această competență decât dacă talentul lor neobișnuit face ca ei să fie mai valoroși în altă parte. Acest lucru se poate întâmpla. Un circ se poate arăta interesat de talentele lor. Dacă circul le oferă mai mult decât pot obține ca producători de biciclete, costul lor de oportunitate pentru fabricant va crește. În acest caz, fabricantul le va ura drum bun și sănătate și îi va înlocui cu alți muncitori, al căror cost de oportunitate este mai redus.

Când Asociația Națională de Baschet și Asociația Americană de Baschet s-au unit într-o singură ligă, ce s-a întâmplat cu costul de oportunitate asociat angajării de jucători înalți, bine pregătiți din punct de vedere fizic? Dacă existau două ligi, fiecare jucător avea două echipe care îi solicitau serviciile. Fiecare echipă trebuia să plătească, pentru a-l obține, în funcție de cât era dispusă să plătească cealaltă echipă, iar ambele erau dispuse să plătească mult dacă erau de părere că jucătorul în cauză ar stimula vânzarea de bilete. Atunci când ligile s-au unit, dreptul de a angaja un anumit jucător îi revenea unei singure echipe, iar costul de oportunitate al angajării unui jucător înalt, într-o formă bună, a scăzut. Atunci când sindicatul a introdus dreptul jucătorilor (în anumite circumstanțe) de a trece la altă echipă dacă doresc acest lucru, costul de oportunitate al angajării de vedete a crescut din nou. Nu e de mirare că proprietarii echipelor profesioniste preferă să existe o ligă, nu două, și susțin cu vehemență că dacă jucătorii au dreptul de a trece de la o echipă la alta, se va distruge echilibrul și, deci, calitatea jocului.



Modul în care cererea afectează costul cumpărării de terenuri

Să analizăm o situaţie mai obişnuită. Dacă o firmă mare, cu mulţi angajaţi (precum Wal-Mart sau Target), se mută într-un oraş mic, costul angajării de vânzători, casieri, secretare sau benzinari în acest oraş tinde să crească. De ce? Fiindcă magazinele, băncile, birourile şi benzinăriile trebuie să suporte costul de oportunitate al persoanelor pe care le angajează, iar aceste persoane pot găsi şanse mai bune de angajare în noua firmă. Ele pot găsi salarii mai bune, condiţii mai bune, asigurări de sănătate mai bune. Noua firmă poate atrage potenţialii angajaţi în acest mod. Proprietarii de benzinării, de exemplu, vor întâmpina dificultăţi în a-şi păstra angajaţii sau în a atrage alţi angajaţi la acelaşi salariu ca înainte, deoarece forţa de muncă găseşte oportunităţi mai valoroase în altă parte. Dacă în oraş se deschide un birou de recrutare militară care nu poate convinge populaţia să îşi părăsească angajatorii actuali, problemele pe care le poate întâmpina acest birou pot fi foarte grave.

Resursa care ilustrează cel mai clar conceptul de cost de oportunitate este, probabil, terenul. Să presupunem că doriţi să cumpăraţi un pogon de teren, pentru a construi o casă. Cât va trebui să plătiţi pentru acest teren? Depinde de valoarea terenului pentru utilizări alternative. Alte persoane consideră pogonul drept spaţiu rezidenţial? Are potenţial comercial sau industrial? S-ar fi folosit pentru păşunat, dacă nu l-aţi fi cumpărat? Costul pe care îl plătiţi pentru teren va fi determinat de *oportunităţile alternative* percepute de populaţie pentru utilizarea sa.

Costurile marginale de oportunitate

Dacă vă întrebaţi care este relaţia dintre costul de oportunitate şi costul marginal, puneţi întrebarea potrivită. *Toate costurile de oportunitate sunt costuri marginale şi toate costurile marginale sunt costuri de oportunitate.* Costul de oportunitate şi costul marginal reprezintă acelaşi lucru, însă din perspective diferite. Costul de oportunitate atrage atenţia asupra valorii oportunităţii abandonate ca urmare a unei acţiuni; costul marginal atrage atenţia asupra modificării situaţiei existente, în urma acţiunii în cauză. Numele complet al oricărui cost relevant pentru procesul decizional este *costul marginal de oportunitate.*

Toate aceste costuri sunt costuri ale unor acţiuni sau decizii, toate se referă la o anumită persoană şi toate se regăsesc în viitor.

Mantra costurilor: doar acţiunile au costuri; toate costurile sunt costuri pentru cineva; toate costurile se regăsesc în viitor.

Costurile şi oferta

Ajungem acum la principala problemă a capitolului: utilizarea noţiunii de cost marginal de oportunitate pentru explicarea deciziilor de a oferi bunuri şi servicii pe piaţă. Aşa cum curba ce-

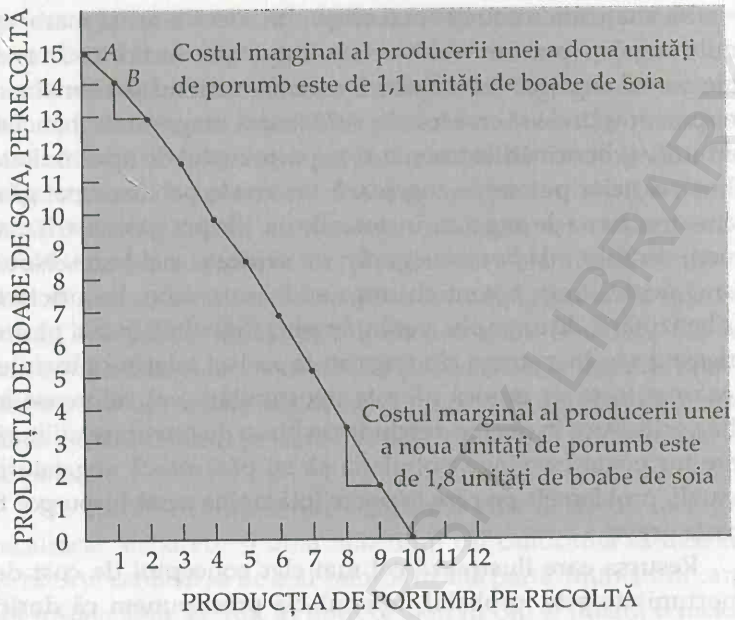


Figura 4-1 **Frontiera posibilităților de producție, în condițiile unui cost marginal crescător**

rerii arată costurile sau sacrificiile marginale pe care populația este dispusă să le suporte pentru a obține anumite bunuri, așa și curba ofertei ilustrează costurile marginale care trebuie acoperite pentru a determina anumiți ofertanți să pună la dispoziție anumite bunuri. Pentru a ilustra această logică, putem folosi frontiera posibilităților de producție din Figura 4-1.

Frontiera posibilităților de producție ale fermierului Smith pentru porumb și soia. El poate produce maxim 14,5 unități de boabe de soia (și 0 unități de porumb) sau 10 unități de porumb (și 0 unități de boabe de soia), sau orice combinație dintre acestea două, care respectă frontiera. Observați curba acestei frontiere. Ea ilustrează faptul că porumbul se poate produce doar la un cost marginal din ce în ce mai mare.

Un fermier din Iowa, pe care îl vom numi Smith, intenționează să producă în acest sezon boabe de soia și porumb. Dacă se hotărăște să cultive boabe de soia pe tot terenul, poate produce 14,5 unități. Dacă produce numai porumb, obține 10 unități. Frontiera posibilităților sale de producție este reprezentată de aceste două combinații, dar și de toate celelalte combinații posibile, având în vedere suprafața terenului, adecvarea solului pentru fiecare recoltă, utilajele agricole, abilitățile și așa mai departe. Tabelul 4-1 (de mai jos) prezintă combinațiile reale pe frontiera lui Smith. (Observați că frontiera din Figura 4-1 este o curbă, nu o linie. Aceasta arată că Smith se confruntă cu costuri de oportunitate tot mai mari

pentru producerea fiecărui bun. Dacă ar intenționa să-şi extindă producția de porumb, el ar sacrifica, desigur, oportunitatea de a produce şi de a recolta boabe de soia. Mai mult, foloseşte suprafețe agricole care, ulterior, sunt mai puțin adecvate pentru cultura de porumb. Deplasarea de-a lungul frontierei reprezintă compromisurile – costurile de oportunitate – cu care se confruntă Smith.)

Să folosim valori simple şi să presupunem că prețul boabelor de soia este de 1 dolar pe unitate (vom păstra această cifră constantă). Smith are nevoie de mai multe informații. Pe Smith îl interesează *prețul relativ* al boabelor de soia în comparație cu porumbul. El foloseşte aceste informații pentru a analiza costurile marginale de oportunitate ale producției şi pentru a stabili cât porumb sau soia să producă. Iată un exemplu uşor. Să presupunem că porumbul se vinde cu 0 dolari unitatea. Smith ar produce atunci, cu siguranță, doar 14,5 unități de boabe de soia. De ce? Dacă produce 1 unitate de porumb, poate produce doar 13,5 unități de boabe de soia (ne deplasăm în jos de-a lungul frontierei). Costul marginal ar fi de 1 dolar (valoarea sacrificată a 1 unități de boabe de soia). *Ce ar câştiga?* O unitate de porumb, cu valoare de piață *zero*. Ce este important este că *costul marginal* al producerii primei unități de porumb este de 1 dolar. Ce s-ar întâmpla dacă prețul porumbului ar fi de 90 de cenți unitatea? Dacă Smith ar vrea să producă 1 unitate de porumb, ar câştiga în plus 90 de cenți, însă cu un cost adițional de 1 dolar – valoarea unității de soia sacrificate. Smith nu ar fi tentat să producă porumb la *acest* preț relativ.

Să presupunem, în schimb, că şi prețul porumbului ar fi de 1 dolar pe unitate. Atunci Smith ar înclina să producă *maximum* 1 unitate de porumb. Cel mult, ar intenționa să cultive 13,5 unități de boabe de soia şi 1 unitate de porumb. S-ar deplasa în jos de-a lungul frontierei, de la punctul *A* la punctul *B*. Ar sacrifica boabe de soia de 1 dolar şi ar câştiga porumb de 1 dolar.

Care este pentru Smith costul marginal al producerii unei a doua unități de porumb? Ar trebui să reducă producția de boabe de soia de la 13,5 la 12,4 unități. Aceasta este o diferență de 1,1 unități, cu o valoare de piață de 1,1 dolari (dacă prețul boabelor de soia rămâne constant, la 1 dolar unitatea). *Smith ar intenționa să producă o a doua unitate de porumb doar dacă prețul de vânzare al porumbului ar compensa costul său marginal de oportunitate pentru producerea porumbului – în acest caz, dacă prețul porumbului ar fi de 1,10 dolari unitatea.* Care este pentru Smith costul marginal al producerii unei a treia unități de porumb? Ar sacrifica 1,2 unități de boabe de soia, cu o valoare de piață de 1,20 dolari. Smith ar fi dispus să crească producția de porumb la 3 unități doar dacă ar fi răsplătit pentru *acele* costuri suplimentare. *Smith ar intenționa să producă o a treia unitate de*

porumb doar dacă prețul de vânzare al porumbului ar fi de 1,20 dolari pe unitate.

Putem observa toate aceste corelații în Tabelul 4-2.

Tabelul 4-1

Producția de boabe de soia, pe recoltă	*Producția de porumb, pe recoltă*
14,5	0
13,5	1
12,4	2
11,2	3
9,9	4
8,5	5
7,0	6
5,4	7
3,7	8
1,9	9
0	10

Tabelul 4-2

Producția de porumb (unități)	*Costul marginal de oportunitate (prețul constant al boabelor de soia = 1 dolar)*
1	1,00 $
2	1,10 $
3	1,20 $
4	1,30 $
5	1,40 $
6	1,50 $
7	1,60 $
8	1,70 $
9	1,80 $
10	1,90 $

Putem trage acum trei concluzii importante. În primul rând, *producătorii analizează costurile marginale de producție atunci când se hotărăsc ce anume și cât să producă.* În al doilea rând, *prețurile relative îi informează pe producători în legătură cu costurile marginale și beneficiile marginale ale planurilor lor alternative de producție.*

Curba ofertei

Cea de-a treia concluzie este reprezentată de informațiile din Figura 4-2, care redau în formă grafică datele din Tabelul 4-2.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

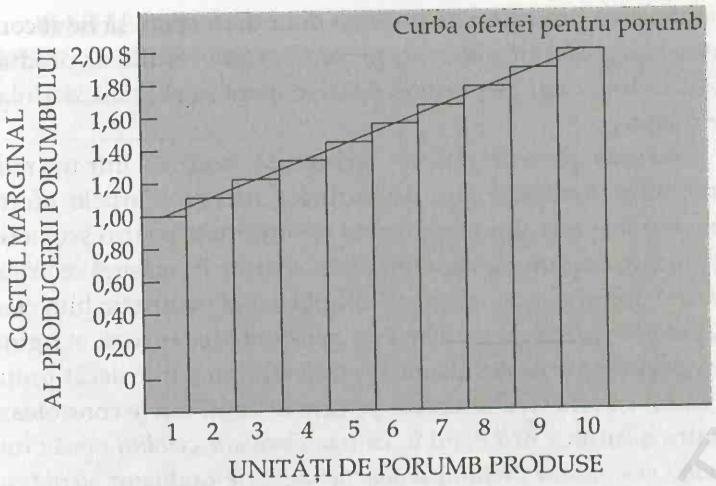


Figura 4-2 **Curba ofertei este curba costului marginal de oportunitate aferent comercializării unui produs, în diferite cantităţi.**

Barele din grafic arată costurile marginale de oportunitate pentru Smith, aferente producerii de porumb, măsurate în valori de piaţă, dacă preţul boabelor de soia este stabilit la 1 dolar unitatea. (Înălţimea primei bare este de 1 dolar, a celei de-a doua de 1,10, a celei de-a treia de 1,20 şi aşa mai departe până la bara a zecea, care are o înălţime de 1,90 dolari). Am văzut de ce.

Barele din grafic prezintă costul marginal (măsurat în dolari) al producerii fiecărei unităţi de porumb. Smith va vrea să se asigure că preţul pe care îl poate primi îl recompensează pentru ultima unitate produsă. Prin urmare, dacă preţul este de 1,10 dolari, el va produce 2 unităţi. Un preţ de 1,80 dolari îl va încuraja să producă 9 unităţi. Astfel, vom obţine o curbă ascendentă a ofertei pentru porumb. Preţurile mai mari măresc cantitatea oferită, reflectând legea ofertei.

Smith ar scoate la vânzare 0 unităţi de porumb dacă preţul relativ al porumbului ar fi mai mic de 1 dolar unitatea, ar oferi 1 unitate doar dacă preţul ar creşte la 1 dolar unitatea, ar oferi 2 unităţi dacă preţul ar fi de 1,20 dolari. Linia ascendentă ilustrează *curba ofertei de porumb* în cazul lui Smith. Fiecare bară reprezintă costul marginal al producerii porumbului. Suprafaţa totală de sub curba ofertei reprezintă *costurile totale de producţie* pentru Smith (suma tuturor costurilor marginale de producţie).

Curba ofertei ilustrează cantităţile alternative dintr-un produs furnizat la preţurile alternative. În cazul nostru, ele reprezintă producţia pe care intenţionează să o obţină Smith, la diferite preţuri ale porumbului. Fiindcă se confruntă cu costuri marginale de oportunitate superioare pentru producţie, Smith ar intenţiona

să mărească producția de porumb doar dacă speră să fie recompensat prin prețuri mai mari pentru porumb. Smith ar produce până la 10 unități de porumb dacă ar spera să obțină 1,90 dolari pe unitate.

Această poveste despre agricultură prezintă într-un mod simplificat motivația tuturor curbelor ofertei. Curbele ofertei sunt curbele costului marginal de oportunitate pentru scoaterea la vânzare a anumitor cantități dintr-un bun. Pe măsură ce prețul pe care populația este dispusă să-l plătească pentru un bun crește, prețul respectiv le convinge pe persoanele cu un cost marginal de oportunitate de furnizare a produsului mai mic decât prețul în cauză să utilizeze resursele pe care le dețin sau le controlează pentru a furniza produsul în cauză. *Dacă alte condiții rămân constante, modificarea prețului producției mărește cantitatea oferită, nu curba ofertei globale.*

Oferta în sine se poate modifica

Însă curba ofertei în sine se poate modifica. *Orice element care schimbă costul marginal al producției va tinde să schimbe (sau să deplaseze) și curba ofertei globale.* O creștere (sau reducere) a *prețului unui factor de producție* va mări (sau va reduce) costurile marginale, conducând astfel la o deplasare a curbei ofertei globale. Costurile marginale superioare ar deplasa curba ofertei în sus și spre stânga, iar costurile marginale inferioare ar deplasa-o în jos și spre dreapta. *Modificările tehnologice,* precum noile inovații care reduc costurile marginale, tind să *crească* oferta globală. Deteriorarea resurselor, pe de altă parte, *reduce* oferta globală.

Observați din tabelele și graficele noastre că *o modificare a prețului relativ al unui produs alternativ tinde să conducă la o modificare a curbei ofertei.* Ea îi va oferi producătorului un stimulent să-și reconsidere opțiunile. Să presupunem, de exemplu, că prețul boabelor de soia scade de la 1 dolar (ca în exemplul nostru inițial) la 0,50 dolari unitatea. *Valoarea inferioară de piață a boabelor de soia reduce costul marginal de oportunitate aferent cultivării porumbului pentru fermier,* așa cum se arată în Tabelul 4-3. El va fi redus la jumătate pentru fiecare unitate de porumb produsă. Aceasta ar deplasa curba ofertei de porumb în jos și spre dreapta, reprezentând o *creștere a ofertei globale.* Cultivatorul de porumb va fi dispus acum să ofere orice unitate de porumb la *un preț mai mic* ca înainte. Putem analiza problema și în alt mod: fermierul va fi dispus să *ofere o cantitate mai mare de porumb, la orice preț dat.* Dacă doriți să ilustrați grafic această mărire a ofertei de porumb, marcați pe Figura 4-2 cantitățile vizate.

BCU IASI

Tabelul 4-3

Producţia de porumb (unităţi)	*Costul marginal de oportunitate (preţul constant al boabelor de soia = 0,5 dolari)*
1	0,50 $
2	0,55 $
3	0,60 $
4	0,65 $
5	0,70 $
6	0,75 $
7	0,80 $
8	0,85 $
9	0,90 $
10	0,95 $

Vă amintiţi din capitolul anterior cum se poate modifica cererea consumatorilor, în cazul în care consumatorii se aşteaptă ca pe viitor preţurile să fie mai mari sau mai mici? Acelaşi lucru este valabil şi în cazul producătorilor. Toţi reacţionăm în funcţie de propriile aşteptări. *Modificarea preţului preconizat pentru producţia unui producător tinde să modifice oferta globală pentru producţia în cauză.* Dacă producătorii se aşteaptă la preţuri mai mici pentru producţia lor în următoarele şase luni, ei pot încerca să *mărească* livrările pe piaţă din producţia actuală, încercând să „furnizeze mai mult atât timp cât preţul încă este mare". De asemenea, dacă se aşteaptă ca în următoarele şase luni preţurile să fie mai favorabile, ei pot alege să ofere *mai puţin astăzi*, ceea ce ar deplasa curba ofertei în sus şi spre stânga. Amânându-şi oferta actuală, ei nu îşi reduc neapărat *producţia curentă*. În aşteptarea preţului viitor mai mare, ei reduc *cantităţile curente pe care doresc să le livreze pe piaţa actuală.*

Şi, în final, *modificarea numărului total de ofertanţi tinde să deplaseze curba ofertei pe piaţă.* Pătrunderea pe piaţă a mai multor concurenţi ar conduce la creşterea ofertei globale, în timp ce ieşirea lor de pe piaţă ar reduce oferta globală. În mod normal, perspectiva unui profit va încuraja pătrunderea pe piaţă, mărind, astfel, oferta globală. Perspectiva unor pierderi va încuraja ieşirea de pe piaţă şi va reduce oferta, pe măsură ce producătorii vor căuta utilizări mai profitabile ale resurselor lor. Vom discuta pe larg rolul profitului şi al pierderilor în Capitolul 7.

Costurile marginale şi medii

Este important să nu confundăm conceptul marginal cu noţiunea de *medie*. Dacă nu aveţi intenţia să faceţi acest lucru, rândurile următoare v-ar putea da idei nefaste. Să sperăm că nu. Să anali-

zăm din nou exemplul fermierului Smith. Tabelul 4-4 ilustrează costul total al producerii de porumb pentru Smith (practic, suma costurilor marginale), costul său marginal şi costul mediu (costurile totale împărţite la volumul producţiei) pentru maximum 3 unităţi de producţie.

Tabelul 4-4

Unităţi de porumb produse	*Costul total al producerii porumbului*	*Costul marginal*	*Costul mediu*
0	0 $	0 $	0 $
1	1,00 $	1,00 $	1,00 $
2	2,10 $	1,10 $	1,05 $
3	3,30 $	1,20 $	1,10 $

Desigur, costul marginal poate să difere substanţial de costul mediu. Însă nu costul mediu l-a determinat pe Smith să producă mai mult porumb, ci costurile marginale. Va produce mai mult? Sau mai puţin? Costul marginal este consecinţa acestei acţiuni, deci, prin urmare, el trebuie să fie şi motivul.

Oamenii de afaceri nu sunt interesaţi de costurile medii? Dacă nu vor avea venituri suficiente pentru a-şi acoperi integral costurile, ei vor suferi o pierdere. Nu se vor angaja în mod voluntar în nicio activitate dacă nu preconizează că-şi vor putea recupera costurile totale. Prin urmare, ei pot compara costul anticipat de producţie pe unitate cu preţul anticipat de vânzare pe unitate. Observaţi însă: costurile *anticipate* pentru orice decizie sunt de fapt costuri *marginale*. Costurile marginale nu trebuie să se refere la costul adiţional al unei singure unităţi de producţie, ele putându-se referi şi la costul suplimentar al unei serii de producţie sau la suplimentarea costului aşteptat ca urmare a unei decizii privind un întreg proces. De multe ori, deciziile se iau în condiţiile unei abordări mai cuprinzătoare.

De exemplu, nimeni nu intenţionează să construiască o fabrică de îmbuteliere a apei minerale dacă preconizează că va îmbutelia doar o navetă de apă. Există importante economii de scară în majoritatea activităţilor comerciale, aşa că, dacă oamenii de afaceri nu întrevăd perspectiva producerii unui număr mare de unităţi, nu vor produce deloc. Nu vor intra pe piaţă. Nu vor construi fabrica de îmbuteliere. Întreaga decizie – de a construi sau a nu construi, de a construi o uzină de o dimensiune sau alta, de a construi într-un mod sau în alt mod – este o decizie marginală în momentul în care este luată. Reţineţi că suplimentările pot fi foarte mari, dar şi foarte mici. Modificarea producţiei poate reprezenta exact vânzările

BCU IASI

pe care le-ar înregistra barul dumneavoastră preferat dacă ar sta deschis până la ora 2 noaptea, în loc să se închidă cu o oră mai devreme.

Indiferent dacă oamenii de afaceri gândesc din punctul de vedere al mediilor sau nu, costurile marginale sunt de regulă cele care le determină deciziile. Mediile pot fi analizate posterior, pentru a vedea cât de bine sau cât de rău au mers lucrurile şi poate chiar pentru a învăţa ceva despre viitor, dacă putem spera ca viitorul să semene cu trecutul. Dar acest lucru este istorie – de fapt un studiu instructiv – în timp ce deciziile economice se iau întotdeauna în prezent, privind spre viitor.

Costul unei forţe militare de voluntari

Să analizăm oferta pentru un produs foarte diferit de porumb. Iată un exemplu concret. Armata SUA s-a confruntat cu dificultăţi şi deficite de recrutare şi înrolare la finalul anilor 1990. (Anii 1990 au fost o perioadă prosperă din punct de vedere economic!). În 1999, Floyd Spence, preşedintele Comitetului Serviciilor Armate, declara că armata se confruntă cu „o situaţie disperată, care se înrăutăţeşte pe zi ce trece". El susţinea renunţarea la sistemul voluntariatului, în favoarea obligativităţii serviciului militar. Statele Unite nu mai procedaseră astfel de la începutul anilor 1970. După atacurile asupra clădirilor World Trade Center şi asupra Pentagonului, din 2001, tot mai multe voci au solicitat reintroducerea serviciului militar obligatoriu.

Puteţi fi chemaţi la armată!

Probabil că serviciul militar obligatoriu – obligarea tinerilor şi a tinerelor să efectueze stagiul militar – este un mod „mai ieftin" de a forma personalul de care avem nevoie. *(Nevoie?)* Desigur, obligativitatea dă întotdeauna rezultate, însă este ea neapărat o modalitate mai puţin costisitoare de a organiza o forţă militară?

Poate că există argumente bune pentru serviciul militar obligatoriu, însă argumentul frecvent invocat, potrivit căruia armata constituită din voluntari[2] costă prea mult, nu este unul dintre ele. Departamentul pentru Apărare şi alte entităţi preocupate de costul relativ al serviciului militar obligatoriu şi al celui voluntar ignoră în mod făţiş problema *costului pentru cine*. Vorbim despre costurile pentru contribuabili, pentru personalul înrolat, pentru Congres sau pentru Pentagon? Sunt lucruri foarte diferite.

[2] În unele contexte, voluntar înseamnă o persoană care lucrează fără remuneraţie. Acest lucru nu este valabil în cazul militarilor voluntari, unde plata unui salariu atrăgător este esenţială pentru recrutare.

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

Ce costuri suportă o persoană tânără, dacă doreşte să devină soldat? Cel mai bun mod de a afla ar fi să oferim o mită şi să o mărim continuu, până ce ea este acceptată. Dacă Marshall s-ar înrola pentru 5.000 de dolari pe an, Carol pentru 8.000, iar Philip pentru cel puţin 60.000 de dolari, acestea reprezintă costuri de oportunitate pentru Marshall, Carol şi Philip. Costul recrutării celor trei persoane, *pentru ele însele*, ar fi, deci, de 73.000 de dolari, chiar dacă guvernul poate ascunde acest fapt oferind o remuneraţie mult mai mică şi apoi instituind serviciul militar obligatoriu.

Costul de oportunitate este o funcţie a oportunităţilor alternative de angajare care au fost abandonate şi a multor altor valori: preferinţe privind stilul de viaţă, atitudinea faţă de război, gradul de laşitate sau de curaj şi aşa mai departe. Când guvernul recrutează personal militar, mărindu-şi oferta până ce poate atrage exact numărul dorit de înrolări, el practic minimizează costurile programului, într-un sens important, fiindcă îi atrage pe cei cu costurile de oportunitate cele mai mici, precum Marshall, dar nu atrage pe nimeni ca Philip. În cazul unui serviciu militar obligatoriu, acest lucru se poate întâmpla doar printr-o coincidenţă extrem de improbabilă. Figura 4-3 explică pe scurt acest argument.

Graficul ilustrează curba ofertei de militari voluntari. El prezintă numărul sau cantitatea care ar fi oferită la diferite preţuri. Argumentul că populaţia nu doreşte să-şi rişte în mod voluntar viaţa este respins de faptul că multe persoane o fac, nu numai militari voluntari, ci şi poliţiştii, muncitorii la înălţime sau schiorii. Indiferent de poziţia şi de panta sa, curba ofertei se înclină întotdeauna în sus, spre dreapta. Unele persoane (cele care alocă o valoare redusă alternativelor disponibile) se oferă voluntare la un tarif foarte redus. Însă, potrivit prezumţiilor noastre, un volum de 3 milioane de voluntari nu poate fi asigurat decât în condiţiile unui salariu minim de 16.000 de dolari pe an. Aceasta ar însemna cheltuieli anuale cu salariile de 48 de miliarde de dolari. Deoarece contribuabililor nu le convine să le crească impozitele, Congresul are reţineri să aprobe o sumă atât de ridicată, iar Departamentul pentru Apărare acordă o importanţă mare opiniilor membrilor Congresului. Cheltuielile pot fi reduse la jumătate dacă se oferă un salariu de numai 8.000 de dolari şi înrolarea devine *obligatorie*. Costurile publicate sunt acum de numai 24 de miliarde. Să trăiască economiile de costuri!

Ce putem spune despre costurile suportate de cei care constituie forţele armate? Potrivit estimărilor noastre, costul serviciului militar voluntar *pentru voluntari* este de 30 de miliarde de dolari. Aceasta este valoarea suprafeţei aflate sub curba ofertei, până la 3 milioane de bărbaţi şi femei sau suma valorilor

BCU IASI

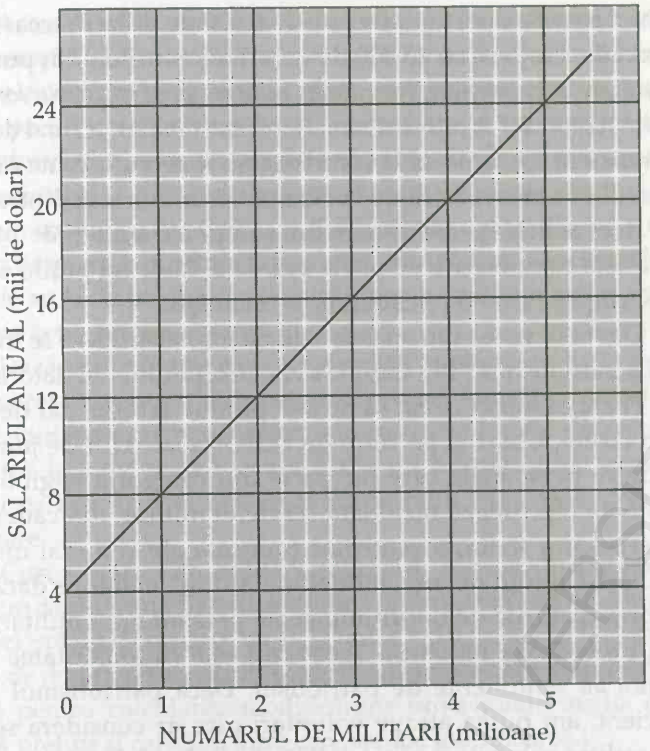
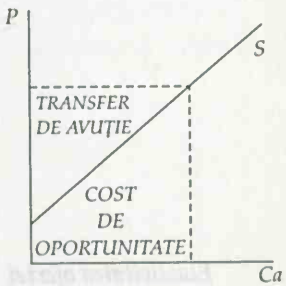


Figura 4-3 **Curba ofertei de militari voluntari**

oportunităților abandonate de cei care s-au înrolat. Celelalte 18 miliarde de dolari plătite de guvern reprezintă un transfer de avuție de la contribuabili la militarii care s-ar fi înrolat la un salariu mai mic, dar care, totuşi, primesc salariul mai mare necesar pentru a determina înrolarea tuturor celor trei milioane de voluntari.



Care va fi costul unei armate *obligatorii* pentru cei care sunt recrutați obligatoriu? Nu putem spune cu exactitate decât că va fi mai mare. Costul va fi de 30 de miliarde dacă ar fi recrutați aleatoriu exact cei care s-ar fi înrolat în cadrul unui sistem voluntar. Acest lucru este extrem de improbabil. Cu cât cei trași la sorți se află la capătul superior, nu la cel inferior al curbei ofertei, cu atât costul pentru recruți va fi mai mare. De exemplu, unui om care s-ar fi oferit voluntar la un salariu de 9.000 de dolari, i se oferă doar 8.000 de dolari. El respinge oferta, aşa că nu este recrutat. În schimb, este recrutată o persoană care s-ar fi oferit voluntară doar la un salariu de 24.000 de dolari şi i se plătesc 8.000 de dolari. Rezultatul net: contribuabilii economisesc 16.000 de dolari, obținând pentru doar 8.000 de dolari servicii pentru care ar fi trebuit să plătească 24.000 de dolari în cadrul unui sistem de voluntariat. Însă a fost recrutată o persoană al cărei cost de oportunitate este de 24.000 de dolari, în locul uneia

al cărei cost de oportunitate este de 9.000 de dolari. Aceasta reprezintă o creştere cu 15.000 de dolari a costurilor, din punctul de vedere al recruților. *Recrutarea militară prin tragere la sorți nu reduce „costurile" menținerii unui stabiliment militar*, ci mai degrabă transferă costurile de la contribuabili la recruți. Poate că, din punctul dumneavoastră de vedere, aceasta este una dintre cele mai mici deficiențe ale sistemului, sau poate sunteți de părere că ea este compensată de unele avantaje. Însă, cel puțin, este o consecință pe care o pot sublinia economiştii.

Din nou, vocea din spatele sălii ne întreabă: „Şi ce se întâmplă cu patriotismul? Nu trebuie să ne îndeplinim toți datoria?"

Poate că toți *ar trebui* să ne îndeplinim datoria, dar de fapt nu o facem. Chiar şi pe timp de război, mai mult de jumătate dintre persoanele care fac parte din categoria eligibilă de vârstă nu efectuează niciodată serviciul militar, din cauza caracteristicilor fizice, a scutirilor profesionale şi a mai multor amânări. Cu toții ne-am „îndeplini datoria" mai bine dacă am suporta costurile de oportunitate ale personalului militar, aşa cum procedează industria. Adevărul este că majoritatea dintre noi *au* sentimente de patriotism. Dacă patriotismul ar fi suficient, am putea atrage voluntari care ar considera serviciul militar o îndatorire patriotică şi ar efectua acest serviciu la cost zero sau la costul nominal. Fără îndoială, există multe persoane de acest gen, dar ele sunt mult prea puține pentru a constitui o armată. Mai există, însă, speranță în acest sens. Vă amintiți că în urmă cu câteva paragrafe am spus despre costul de oportunitate că este o funcție a mai multor alternative şi a „altor valori", dintre care una este patriotismul. Cu cât este mai mare gradul de sentiment patriotic, cu atât este mai mic salariul monetar de care ar fi nevoie pentru a conduce la înrolări voluntare.

Elasticitatea ofertei în funcție de preț

Elasticitatea ofertei în funcție de preț = modificare % a cantității / modificare % a prețului

Conceptul de elasticitate este la fel de important în cazul ofertei ca şi în cazul cererii. Definițiile formale sunt aceleaşi. *Elasticitatea ofertei în funcție de preț este modificarea procentuală a cantității oferite, împărțită la modificarea procentuală a prețului.* În cazul ofertei, prețul şi cantitatea variază în aceeaşi direcție, reflectând faptul că este nevoie de un preț mai mare pentru ca ofertanții să fie stimulați să ofere spre vânzare o cantitate mai mare. Oferta este relativ elastică dacă modificarea procentuală a cantității oferite este mai mare decât modificarea procentuală a prețului, şi este relativ inelastică dacă modificarea procentuală a cantității oferite este mai mică decât modificarea procentuală a prețului.

BCU IAŞI

Această carte aşază curbele complet inelastice ale *cererii* în aceeaşi familie cu inorogii: familia fenomenelor inexistente. Curbele complet inelastice ale *ofertei* sunt cu totul altceva. Atunci când preţul unui produs creşte, cererea scade aproape imediat, însă durează mai mult ca *oferta* să crească. Chiar şi o creştere semnificativă a preţului unui produs poate să nu conducă, pe termen scurt, la o creştere a cantităţii oferite din produsul în cauză. În timp, însă, potenţialii furnizori vor reorganiza resursele pe care le au la dispoziţie şi vor putea oferi o cantitate mai mare, ca reacţie la un preţ mai mare.

Dacă se pot obţine imediat cantităţi suplimentare din resursele necesare pentru fabricarea unui anumit bun, fără costuri mai mari, curba ofertei pentru bunul în cauză va fi aproape complet elastică. În acest caz, o creştere foarte mică a preţului îi va determina pe furnizori să mărească foarte mult cantitatea scoasă la vânzare.

Curba ofertei de militari voluntari ilustrată în Figura 4-3 este un caz intermediar. Elasticitatea preţului variază de-a lungul curbei, scăzând constant, de la 2,0 între 7 şi 9 dolari, la 1,2 între 23 şi 25 de dolari. (Dacă doriţi să verificaţi aceste cifre, folosiţi drept bază pentru calcularea modificărilor procentuale media celor două preţuri şi cantităţi între care are loc modificarea.)

Opriţi-vă un moment, pentru a vă asigura că aţi înţeles conceptul de elasticitate a ofertei în funcţie de preţ. După cum vom vedea în capitolul următor, elasticităţile relative ale curbelor cererii şi ofertei determină efectele circumstanţelor schimbătoare asupra cantităţilor de bunuri tranzacţionate şi asupra preţurilor de tranzacţionare.

Costul ca justificare

Analiza economică a costurilor este o problemă deosebit de sensibilă, deoarece costurile au frecvent o dimensiune economică, dar şi una etică şi politică. Multe persoane consideră că vânzătorii au dreptul să-şi acopere costurile, că nu au niciun drept să stabilească preţuri mult mai mari decât costurile şi că, mai mult ca sigur, doresc să obţină avantaje necorespunzătoare dacă stabilesc un preţ mai mare sau mai mic decât costurile. Acest mod de gândire, în care costul funcţionează ca *justificare*, s-a infiltrat chiar şi în legislaţie. Controlul preţurilor prin lege permite, de exemplu, creşterea preţurilor atunci când cresc costurile, însă interzice măririle de preţuri nejustificate prin costuri mai mari. Firmele străine care vând în Statele Unite pot fi penalizate pentru „dumping" dacă o agenţie guvernamentală constată că au vândut în această ţară la preţuri „mai mici decât costurile". În astfel de circumstanţe, când costurile devin o raţionalizare, nu un motiv autentic pentru decizii, trebuie analizate bine toate afir-

mațiile privind costurile, deoarece ele ar putea avea semnificații speciale.

Prețurile *ar trebui* să fie apropiate de costuri, potrivit opiniei publice, deoarece se presupune că aceste costuri reprezintă un element real şi inevitabil. Cei mai fervenți adepți ai controlului chiriilor vor fi de acord, cel puțin în principiu, ca proprietarii să poată mări chiriile atunci când creşte costul combustibilului de încălzire. Nu vor fi niciodată de acord – dacă ar fi, nu ar susține controlul chiriilor – ca proprietarilor să li se permită să mărească chiriile pur şi simplu pentru că cererea de apartamente a crescut mai repede decât oferta. În această situație, ar fi vorba de „abuz", de „speculă" sau de „jecmăneală", fiindcă nu sunt implicate costurile. Însă o astfel de mărire a chiriilor este la fel de legată de costuri ca şi în cazul scumpirii facturii de încălzire. Atunci când cererea de apartamente închiriate creşte, chiriaşii concurează unii cu alții pentru ocuparea spațiilor disponibile, crescând, astfel, costul suportat de proprietar pentru închirierea către un anumit chiriaş. Suma pe care alt chiriaş ar fi dispus să o plătească pentru apartamentul de la etajul al treilea din Hillcrest Arms este costul marginal de oportunitate suportat de proprietar pentru faptul că închiriază în continuare apartamentul ocupantului actual. Situația pare diferită în ceea ce priveşte prețurile mai mari ale combustibilului pentru încălzire, dar nu este. Costul combustibilului este determinat şi el de concurența dintre utilizatori în raport cu ofertele furnizorilor. Costul depinde întotdeauna de cerere şi ofertă. Acesta va fi subiectul următoarelor două capitole.

Costurile sunt întotdeauna dependente de cerere.

Scurtă recapitulare

Curbele ofertei, la fel ca şi curbele cererii, reflectă estimările populației privind valoarea oportunităților alternative. Atât cantitățile oferite, cât şi cantitățile cerute dintr-un anumit bun depind de opțiunile de economisire pe care le adoptă populația după evaluarea oportunităților pe care le are la dispoziție.

Costurile sunt întotdeauna valoarea oportunităților sacrificate de oameni. Afirmațiile contradictorii privind costurile deciziilor alternative pot fi explicate dacă se stabileşte despre ale cui costuri este vorba.

Cheltuielile anterioare nu pot fi afectate de deciziile actuale: acestea sunt costuri irecuperabile şi, deci, irelevante pentru procesul decizional. Aşadar, toate costurile relevante pentru procesul decizional se regăsesc în viitor.

Costurile de oportunitate sunt neapărat costuri marginale: ele sunt costurile adiționale implicate de o acțiune sau de o decizie.

BCU IASI

Oferta depinde de costuri. (Ce nu depinde de costuri?) Însă costul furnizării este valoarea oportunităților abandonate ca urmare a deciziei de a furniza. Acest concept de cost este exprimat în teoria economică prin afirmația că toate costurile relevante pentru decizii sunt costuri de oportunitate – valoarea oportunităților abandonate ca urmare a alegerii unei căi de acțiune, nu a alteia.

Curbele ofertei se deplasează în sus, spre dreapta, fiindcă proprietarilor resurselor le trebuie oferite prețuri mai mari ca să fie convinşi să transforme o activitate actuală într-o oportunitate pe care sunt dispuşi să o sacrifice.

Orice element care schimbă costul marginal de producție tinde să deplaseze curba ofertei. Curba ofertei de pe piață se poate deplasa şi dacă se schimbă aşteptările producătorilor în ceea ce priveşte prețul, sau dacă se schimbă numărul total de producători dintr-un domeniu.

Elasticitatea ofertei în funcție de preț reprezintă modificarea procentuală a cantității oferite, împărțită la modificarea procentuală a prețului.

Multe dezacorduri privind costul „adevărat" al unui element pot fi soluționate recunoscând că „obiectele" nu pot avea costuri. Doar acțiunile implică oportunități sacrificate şi, ca atare, doar acțiunile pot avea costuri.

Trebuie să vă întrebați în permanență: „costul pentru cine?" „costul de a face ce anume?" Procedând astfel, vă aflați pe drumul cel bun spre o gândire economică.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Care este costul real al unui tricou de la Old Navy, al unui bilet la concertul Linkin Park sau al manualului Modul de gândire economic?
2. Vă aflați la pescuit şi găsiți o pepită de aur de 220 de grame. Ce preț ați cere pentru ea? De ce? Cât v-a costat?
3. Gazonul care înconjoară Taj Mahal în Agra, India, este tuns de femei tinere, care taie mănunchiuri de iarbă cu cuțite scurte, de bucătărie. Aceasta este o modalitate ieftină sau costisitoare de a tunde gazonul?
4. Cu avionul, se poate ajunge de la D la H într-o oră. Acelaşi drum durează cinci ore cu autocarul. Dacă biletul de avion costă 120 de dolari, iar cel de autocar, 30 de dolari, care ar fi modul de transport mai ieftin pentru o persoană care ar putea câştiga 6 dolari pe oră în acest timp? Dar pentru o persoană care câştigă 30 de dolari pe oră?
5. Închirierea fotocopiatorului de la bibliotecă costă 295 de dolari pe lună. Chiria acoperă serviciile de reparații, tonerul, sistemul de developare şi 20.000 de copii pe lună. De

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

asemenea, biblioteca plăteşte 1 cent pentru fiecare copie peste cele 20.000 şi 0,5 cenţi pentru fiecare coală de hârtie consumată.

Harriet Martineau trebuie să citească un articol de 20 de pagini pentru cursul de mâine. Ea este dispusă să plătească 50 de cenţi pentru o copie xerox a acestui articol, dar îl va citi la bibliotecă dacă trebuie să plătească mai mult.

(a) Care este preţul maxim pe pagină pe care este dispusă să-l plătească Harriet pentru a folosi fotocopiatorul?

(b) Care este preţul minim pe pagină pe care ar trebui să-l accepte biblioteca? Ce alte informaţii trebuie să deţineţi pentru a putea răspunde?

(c) Harriet tocmai a aflat că trebuie să citească încă un articol pentru cursul de mâine, unul plin de grafice complexe. Harriet doreşte neapărat să aibă propriul exemplar şi va plăti oricât pentru a obţine unul. Care este acum preţul cel mai mare pe care Harriet va fi dispusă să-l plătească pentru a folosi fotocopiatorul de la bibliotecă? (Pentru a răspunde, trebuie să oferiţi câteva informaţii din propria dumneavoastră experienţă.)

(d) Ce influenţă are chiria lunară de 295 de dolari asupra preţului pe care biblioteca îl va cere utilizatorilor fotocopiatorului?

6. Dacă firma pentru care lucraţi vă plăteşte 12 cenţi pentru fiecare kilometru parcurs cu maşina personală în scopuri de serviciu, trebuie să vă folosiţi maşina proprie sau o maşină a companiei? Care dintre următoarele costuri sunt relevante pentru decizia dumneavoastră?
   (a) Preţul de achiziţie al maşinii dumneavoastră
   (b) Taxa de înmatriculare a automobilului
   (c) Primele de asigurare
   (d) Deprecierea
   (e) Benzina

7. Pierderile deja suferite într-un război ar trebui luate în calcul de guvern atunci când decide dacă este în interesul naţional să continue războiul? Evident, aceasta nu este o întrebare trivială, ci una mult mai dificilă decât ar putea părea la prima vedere, mai ales pentru un guvern care depinde de susţinerea populaţiei.

8. Regula economistului, „costurile irecuperabile sunt irelevante", vă dă bătăi de cap în permanenţă. Ea vă spune să ţineţi cont doar de costurile marginale, însă nu poate identifica costurile marginale. Aveţi nevoie de o opinie informată. Vă puteţi consolida opinia încercând să enumeraţi şi să evaluaţi costurile marginale asociate păstrării sau renunţării la camera pe care o ocupaţi în cămin, pe parcursul vacanţei de vară. Încercaţi să calculaţi chiria minimă obţi-

BCU IASI

nută din subînchiriere, care v-ar convinge să păstrați camera până la toamnă, când o veți ocupa din nou.

9. Iată o afirmație din manualul lui Francis Wayland, cartea de economie folosită cel mai frecvent în colegiile americane înainte de 1860:

Calitățile și relațiile agenților naturali sunt darul lui Dumnezeu și, fiind darul Lui, nu ne costă nimic. Astfel, pentru a ne folosi de forța unei cascade, trebuie doar să construim roata hidraulică și accesoriile necesare și să le amplasăm într-o poziție corespunzătoare. Apoi putem folosi apa care cade, fără cheltuieli suplimentare. Prin urmare, singura noastră investiție este costul instrumentului prin care se pune la dispoziție agentul natural, iar aceasta este singura cheltuială care solicită atenția economistului politic.

(a) Ce costuri trebuia să suporte un morar din secolul al nouăsprezecelea ca să poată folosi o cascadă pentru a-și alimenta moara cu energie, dacă era proprietarul terenului pe care se afla cascada?

(b) Ce costuri trebuia să suporte morarul dacă terenul era proprietatea altcuiva?

(c) În ce circumstanțe, utilizarea unei cascade pentru alimentarea cu energie a unei mori ar avea un cost egal cu zero?

(d) De ce „economiștii politici" moderni nu sunt de acord cu Francis Wayland și acordă atenție costului utilizării „agenților naturali"?

10. Explicați următoarea afirmație a unui recrutant militar: „O recesiune este remediul perfect pentru problemele noastre de recrutare."

11. S-a declarat că sistemul serviciului militar bazat pe voluntariat este discriminatoriu pentru persoanele sărace, deoarece acestea au alternativele cu valoarea cea mai mică pentru serviciul militar și, deci, ar predomina în rândul voluntarilor.

(a) Sunteți de acord cu această analiză și cu obiecțiile sale?

(b) Unii critici au declarat că, dacă armata s-ar baza exclusiv pe voluntari, forțele armate ar fi pline de persoane cu inteligență și abilități atât de reduse, încât nu ar putea opera arme sofisticate. IBM se bazează exclusiv pe „voluntari", iar angajații *săi* nu sunt în principal persoane cu inteligență și abilități reduse. Care este diferența între forțele armate și IBM? Cum ați răspunde la argumentele acestor critici?

(c) O altă critică frecventă adusă sistemului de voluntariat militar este aceea că nu dorim „o armată de mercenari". Cât de mare trebuie să fie remunerația pentru ca bene-

ficiarul ei să nu devină mercenar? Soldații sunt obligați să rămână în armată? De ce rămân? Sunt mercenari? Profesorul dumneavoastră e un mercenar? Dar medicul? Dar preotul?

12. În ultimii ani, tot mai mulți cetățeni americani au început să se eschiveze în fața obligației de a face parte dintr-un juriu la un proces, creând probleme grave în unele instanțe, care s-au văzut nevoite să amâne procese fiindcă nu se strânsese un număr corespunzător de jurați.
    (a) Ce costuri suportă un cetățean dacă se prezintă ca jurat la un proces?
    (b) Pentru cine vor fi costurile nete foarte mici, sau chiar negative? Pentru cine vor fi costurile nete foarte mari, poate chiar prohibitive?
    (c) Vă puteți gândi la un sistem simplu pentru reducerea costului mediu al prezenței în juriu pentru cetățeni?
    (d) Ce consecințe credeți că s-ar produce dacă s-ar trece la un sistem de juriu complet voluntar, în cadrul căruia instanțele le-ar plăti juraților un salariu zilnic suficient pentru a putea obține serviciile numărului necesar de jurați?
    (e) Mulți cetățeni care răspund la fiecare solicitare de a face parte dintr-un juriu se plâng de modul în care sunt tratați de angajații tribunalului, care se comportă ca şi cum timpul juraților nu ar avea absolut nicio valoare. De exemplu, potențialilor jurați li se poate cere să petreacă zile întregi într-o sală de aşteptare, fără să intre într-o sală de judecată. Ce costuri trebuie să suporte angajații tribunalului fiindcă se comportă necorespunzător față de candidații care doresc să facă parte din juriu?
13. De ce o corporație multinațională, cu fabrici identice în două țări diferite, plăteşte salarii diferite lucrătorilor din acele două țări, deşi competențele lor sunt aceleaşi? Vi se pare o situație nedreaptă? De ce ar putea protesta lucrătorii plătiți mai bine?
14. Creşterea chiriilor comerciale din San Francisco din ultimii ani a determinat multe corporații să-şi mute birourile în afara oraşului. O firmă din San Francisco care deține propria sa clădire de birouri poate ignora pur şi simplu creşterea chiriilor?
15. De ce taxele de parcare variază atât de mult de la un oraş la altul în Statele Unite? Taxa de parcare pe o zi în Manhattan, de exemplu, este de multe ori 50 de dolari. În Atlanta, ea poate fi mai mică de 20 de dolari. Această diferență reflectă lăcomia mai mare a proprietarilor de garaje din New York?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

16. Dacă unii oameni sunt dispuşi să plătească 100 de dolari pentru un bilet de 10 dolari (valoare nominală) la marea finală a campionatului de fotbal, iar cineva vă oferă un bilet, ce vă costă să asistaţi la partidă? Ar fi mai probabil să asistaţi dacă vă oferă cineva un bilet, sau dacă ar trebui să cumpăraţi unul cu 100 de dolari? Ar fi mai probabil să asistaţi dacă vă oferă cineva un bilet, sau dacă ar trebui să cumpăraţi unul pe care l-aţi putea achiziţiona (printr-o sursă din interior) cu 10 dolari?
17. Din perspectiva costului de oportunitate, nu există nicio diferenţă între a plăti o sumă de bani şi a renunţa la o oportunitate de a primi bani. Acest lucru nu este, însă, conform cu multe dintre percepţiile noastre. Analizaţi următoarele situaţii:
    (a) Dave şi Pete sunt prieteni. Dave îl roagă pe Pete să-i împrumute 1.000 de dolari timp de un an, iar Pete acceptă. Ar fi corect ca Pete să îi ceară lui Dave dobândă pentru acest credit, dacă Pete însuşi ar împrumuta aceşti bani şi ar plăti dobândă? Ar fi mai puţin corect ca Pete să îi ceară lui Dave dobândă, dacă el ar obţine banii prin lichidarea unui certificat de depozit pentru care a câştigat dobândă?
    (b) Friedrich a cumpărat un tablou de Turner, prezentat la o expoziţie importantă, dar a trebuit să accepte să îl primească doar după încheierea expoziţiei, peste şase luni. Când expoziţia s-a încheiat şi Friedrich a adus tabloul acasă, a descoperit două lucruri: că expoziţia crescuse atât de mult prestigiul lui Turner, încât acum tabloul valora de două ori mai mult decât plătise el, şi că tabloul era prea mare să încapă pe oricare dintre pereţii casei sale. Karl are pereţi mai mari şi ar dori să cumpere tabloul de la prietenul său, Friedrich. Ce preţ ar trebui să-i ceară Friedrich lui Karl? Preţul pe care l-a plătit el pentru tablou sau preţul pe care l-ar putea obţine acum dacă l-ar tranzacţiona pe piaţă?
18. Cât vă costă să dormiţi la unul dintre cele 30 de cursuri de la o materie pentru care aţi plătit 300 de dolari ca taxă de înmatriculare? Cât vă costă să fiţi prezent?
19. Studenţii învaţă mai mult dacă trebuie să plătească o taxă de înmatriculare mai mare pentru a participa la cursuri?
20. Pentru a hotărî dacă renunţă sau nu la participarea la campionatul de fotbal între şcoli, şcoala dumneavoastră face o analiză a costurilor programului. În ce măsură credeţi că următoarele elemente de buget reprezintă costuri autentice?
    (a) Taxa de şcolarizare a jucătorilor
    (b) Ratele la ipoteca pe stadion

BOWDOIN COLLEGE LIBRARY

(c) Bilete gratuite pentru toți studenții la zi
(d) Salariile directorului sportiv, ale directorului de vânzări de bilete şi ale antrenorului

21. Curba ofertei de pe graficul din Figura 4-4 prezintă salariile care ar trebui oferite de firme pentru a obține un număr diferit de ore de umplut plicuri în orice zi.
(a) Ce salariu trebuie să ofere firmele dacă vor să angajeze 400 de ore de umplut plicuri?
(b) Care vor fi cheltuielile totale ale firmei pentru remunerația lucrătorilor care umplu plicuri?
(c) Care va fi costul total de oportunitate al umplutului de plicuri pentru lucrătorii care desfăşoară această activitate? (*Sugestie:* Fiecare pătrat reprezintă 20 de dolari: 20 de ore ori 1 dolar.)
(d) Care este elasticitatea ofertei în funcție de preț între 4 şi 6 dolari? Dar între 6 şi 8 dolari?

22. Când trebuie să renunțați?
(a) Cât timp veți căuta o bancnotă de 20 de dolari pe care ați pierdut-o, dacă vă evaluați timpul la 5 dolari ora? Să presupunem că ştiți că ați pierdut-o undeva în dormitor. Ar fi logic să o căutați mai mult de patru ore? Folosiți conceptele beneficiului marginal aşteptat şi costului marginal aşteptat pentru a explica de ce o persoană rațională, care îşi evaluează timpul la 5 dolari ora, poate *căuta pe termen nedeterminat* o bancnotă de 20 de dolari pe care a pierdut-o.

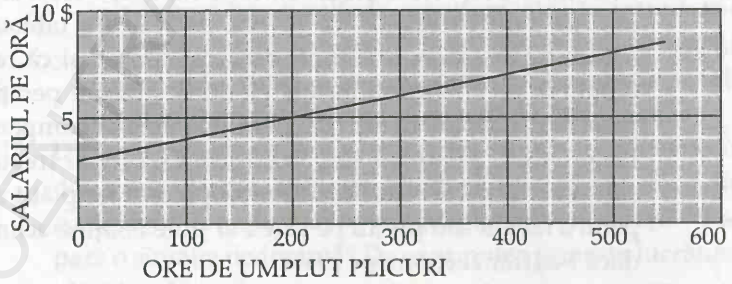


Fig. 4-4 **Curba ofertei pentru umplut plicuri**

(b) În 1987, s-a judecat în instanță un litigiu între un chiriaş dintr-o clădire de apartamente din Manhattan şi consiliul de administrație al clădirii, în legătură cu cine ar trebui să suporte cheltuielile de 909 dolari, costul instalării unor apărători la geamuri, pentru protecția copiilor. Peste şapte ani, litigiul încă nu fusese soluționat, dar onorariile avocaților depă-

şeau 100.000 de dolari. Credeţi că este vorba despre o încăpăţânare în prostie? În ce circumstanţe ar putea o persoană să plătească cheltuieli judiciare de peste 100.000 de dolari, încercând să soluţioneze un litigiu pentru 909 dolari?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

5 Cererea şi oferta: un proces de coordonare

Specializarea este ceea ce distinge orice societate bogată care a existat vreodată în lume. Adam Smith observa următoarele în legătură cu creşterea economică a Marii Britanii în secolul al optsprezecelea:

> „Marea multiplicare a producţiilor diferitelor arte, *ca urmare a diviziunii muncii* [sublinierea noastră], conduce, într-o societate bine guvernată, la opulenţa universală, care se extinde la cele mai joase niveluri ale populaţiei."

O societate devine bogată atunci când membrii săi dobândesc capacitatea de a se specializa cu adevărat, de a-şi „diviza" munca, după cum afirma Smith. Cum apare diviziunea muncii, specializarea? Capitolul 1 a prezentat această problemă centrală a economiei. În Capitolul 2 am început să răspundem la această întrebare, analizând stimulentele în direcţia specializării şi schimbului şi creşterea oportunităţilor sau a avuţiei generate de specializare. Am numit acest fenomen „legea avantajului comparativ". Însă cum se încurajează reciproc cetăţenii unei societăţi comerciale bogate, puternic specializată, să desfăşoare acele activităţi corelate care conduc la producerea unei game extrem de variate de bunuri şi servicii?

Cunoştinţele şi informaţiile sunt bunuri rare pentru toată lumea.

Problema de bază este imensa ignoranţă. Specialiştii, prin însăşi natura lor, nu ştiu să facă totul. (Puteţi numi o persoană, specialist sau nu, care *ştie* să facă totul sau, cel puţin, le poate *ordona* tuturor să producă bunuri şi servicii în mod eficient?) Fapt este că oamenii *au* o serie de competenţe şi capacităţi *şi* ignoră cu adevărat nenumărate alte competenţe şi capacităţi. Iată un exemplu incredibil, unul puternic înrădăcinat în lumea reală: poate că ni-

SOUTHERN METHODIST UNIVERSITY LIBRARY

cio persoană din lume nu ştie să producă un obiect extrem de simplu, precum un creion.

Poate părea ciudat, însă gândiți-vă bine. Mulți specialişti ştiu să asambleze un creion *după ce* lemnul, grafitul, cauciucul, vopseaua, lipiciul, manşonul metalic, utilajele şi echipamentele adecvate se află deja în fabrica de creioane. Însă specialiştii în asamblarea creioanelor nu ştiu să producă *aceste* materii prime esențiale. Să ne gândim numai la lemn. Este nevoie de tăietori pentru a tăia copacii. Tăietorii, la rândul lor, depind de echipamente specializate, ultratehnologizate, precum şi de cafea, mâncare, haine, asistență medicală şi nenumărate alte bunuri şi servicii, pentru a-şi desfăşura activitatea. Maşinile de tăiere sunt fabricate parțial din oțel. Aşa că şi oțelarii contribuie la fabricarea creioanelor, indiferent dacă sunt conştienți sau nu de acest lucru. Oțelul se face din minereu de fier, extras probabil din Peninsula Superioară din Michigan (dacă nu este importat din străinătate de către alți specialişti) şi trimis cu trenul pe căile ferate, iar apoi cu sute de ambarcațiuni, pe lacurile Superior şi Michigan, către toate porturile din jurul Marilor Lacuri. Cine a fabricat trenurile, căile ferate, ambarcațiunile, alimentele consumate de echipaj (ca să nu mai vorbim de îmbrăcăminte, obiectele de toaletă şi aşa mai departe)? Cine a contribuit la producerea combustibilului, a porturilor sau a sistemelor sofisticate de comunicație care ghidează ambarcațiunile? Răspunsul este: numeroşi *alți* specialişti, persoane care îşi urmăresc propriul avantaj comparativ, care îşi folosesc *propriile* cunoştințe şi competențe limitate şi cooperează cu alți furnizori specializați de materii prime.

Cum se coordonează totul?

Gândiți-vă câte persoane diferite, de rase, etnii şi religii diferite, cu opinii, competențe şi scopuri diferite, din țară şi din străinătate, au contribuit, prin bunurile şi serviciile lor, la producerea unui creion. Este imposibil ca toate aceste persoane să se cunoască între ele, poate nici măcar nu vorbesc aceeaşi limbă, însă, cu toate acestea, creioanele se produc. Iar noi, consumatorii, ştim de regulă unde să le găsim, la un preț mic.

Adevărata minune a pieței, după cum au numit-o unii, este că milioane de persoane care nici măcar nu ştiu de existența celorlalte reuşesc să coopereze şi să producă nu numai creioane, ci şi nenumărate alte produse *mult* mai complexe, astfel încât ele să fie disponibile cu uşurință şi din abundență. Cetățenii sunt încurajați să coopereze fără a trebui să urmeze recomandările unui plan economic național cuprinzător conceput, de exemplu, de un birou guvernamental. Rolul guvernului este mult mai limitat. Să ne amintim ce spunea Adam Smith: „într-o societate bine guvernată". Guvernul joacă un rol important în această chestiune, mai ales prin monitorizarea şi punerea în aplicare a drepturilor de proprietate privată şi a contractelor – regulile generale ale jocului – care permit desfăşurarea acestor schimburi multiple.

BCU IASI

De regulă, oamenii iau ca atare această reţea ordonată, ne-haotică de schimburi („Cum adică *nu* mai ai creioane?"). Un sistem de piaţă este mult mai complex decât fluxul uniform (luat şi el ca atare) despre care am discutat în Capitolul 1. Deşi caracterul ordonat al pieţelor poate părea miraculos, el nu este, însă, misterios. Care sunt semnalele-cheie, luminile de semafor, dacă putem spune aşa, care îi ajută pe cetăţenii unei societăţi de tip comercial să-şi coordoneze diferitele planuri de producţie şi consum? Este vorba despre preţuri. Milioane de persoane primesc informaţii şi semnale importante, precum şi stimulente să reacţioneze la aceste semnale, prin preţurile formate pe piaţă. Preţurile de pe piaţă apar prin interacţiunea între cerere şi ofertă, pe care le-am prezentat în Capitolele 3 şi 4. În acest capitol le vom corela şi vom descrie principiile procesului de piaţă.

Preţurile de pe piaţă oferă informaţii utile.

Piaţa este un proces de coordonare a planurilor

Multe persoane consideră „piaţa" drept un *spaţiu* sau un forum, precum spectacolele cu cartonaşe de colecţie de la Gateway Center în St. Louis, târgurile de vite din Kansas sau bursa de valori de la New York, de pe Wall Street. Acestea sunt de fapt elemente ale pieţei, care se întind pe mai multe regiuni, pe întreg globul, chiar şi în spaţiul galactic. Poate că pieţele formale s-au dezvoltat din târgurile din Evul Mediu, însă nu are sens, din punct de vedere economic, să ne gândim la pieţe ca spaţii sau forumuri.

Jurnaliştii şi participanţii la comunitatea financiară folosesc numeroase metafore combinate pentru a descrie pieţele, exprimându-se frecvent ca şi cum piaţa ar fi o *persoană*. De câte ori am auzit un expert vorbind la ştirile de seară sau pe posturile cu profil financiar despre faptul că Wall Street a fost „emoţionată" sau „nervoasă" în legătură cu ultimele date economice, sau că bursa de valori „speră" sau „doreşte" ca Ben Bernanke de la Rezerva Federală să reducă rata dobânzii? Poate într-o bună zi, în condiţiile corespunzătoare, unul dintre aceşti experţi ne va informa că „bursa de valori s-a trezit balonată, cu crampe puternice şi o migrenă groaznică şi a intrat în concediu medical." Deşi astfel de afirmaţii pot face ca buletinele de ştiri să fie mai interesante, modul de gândire economic recunoaşte că *persoanele* au speranţe, aşteptări, crampe şi migrene, însă *pieţele* nu.

„Astăzi Wall Street s-a trezit mahmură."

Chiar şi economiştii folosesc metafore înşelătoare. Se referă frecvent la sistemele de piaţă ca fiind „automate" sau „autoreglabile", dând impresia că pieţele funcţionează fără intervenţia omului! Mulţi economişti se exprimă ca şi cum piaţa ar fi un *obiect* mecanic, ca un termostat. Nimic mai greşit. Sistemele de piaţă sunt *compuse exclusiv* din solicitanţi şi ofertanţi, care sunt fiinţe umane adevărate, ce urmăresc proiectele care le interesea-

ză, economisesc în funcție de insuficiențele relative cu care se confruntă şi negociază acorduri pentru a-şi asigura produsele pe care le vor de la alții, oferindu-le, la rândul lor, altora, ceea ce aceştia doresc să obțină.

Aceste interpretări frecvente, însă eronate ale piețelor trebuie evitate. Piața nu este o persoană, un lucru sau un obiect. *Piața este un proces de coordonare a planurilor între vânzători şi cumpărători.* Când economiştii folosesc termenii *cerere* şi *ofertă*, ei vorbesc de fapt despre aceste negocieri continue, permanente, între persoane.

Procesul de bază

Putem analiza acum, cu ajutorul unui grafic, procesul de cerere şi ofertă. Să vorbim despre piața chitarelor acustice relativ ieftine, cele cumpărate de chitariştii începători şi de nivel mediu din întreaga țară. Figura 5-1 prezintă piața. Remarcați curba descendentă a cererii pe piață. Aceasta reflectă un punct esențial al Capitolului 3: legea cererii. Populația ar intenționa să cumpere mai multe chitare, pe măsură ce prețul relativ scade, şi mai puține chitare, pe măsură ce prețul relativ creşte. Atunci când se schimbă doar prețul chitarelor, creşte sau scade *cantitatea cerută*, nu curba cererii globale. Remarcați apoi curba ascendentă a ofertei. Amintiți-vă că în Capitolul 4 am învățat despre curba ofertei că are în general o tendință ascendentă, reflectând costurile marginale de oportunitate mai mari aferente producției unui număr mai mare de chitare. Fabricarea mai multor chitare acustice necesită numeroase resurse specializate, de la anumite soiuri de molid şi mahon, la o mână de lucru extrem de competentă. Pentru ca producătorii de chitare să obțină molid şi mahon, ei trebuie să *liciteze* pentru resursele în cauză, în dauna *altor* utilizări productive: pomi de Crăciun, mobilă, suporturi pentru tămâie şi multe alte produse dorite de populație, care pot fi fabricate din aceste materii prime. Prețul mai ridicat al chitarelor îi va determina pe producători să fabrice mai multe chitare.

Observați punctul în care se intersectează curba cererii şi a ofertei. Acolo, prețul pieței este de 500 de dolari pentru o chitară, iar producția pieței este de 1.000 de chitare. Remarcați că la prețul de 500 de dolari, cantitatea cerută este de 1.000 de chitare, egală cu cantitatea oferită. În acest caz, planurile cumpărătorilor de chitare sunt *complet coordonate* cu planurile producătorilor de chitare.

Desigur, pe o piață liberă, producătorii pot stabili orice preț doresc, iar consumatorii pot oferi şi ei orice preț doresc. Să presupunem că prețul pieței ar depăşi cu mult 500 de dolari. Să îl considerăm 700 de dolari. Dacă producătorii de chitare doresc să primească 700 de dolari pentru fiecare chitară, cum ar reacțio-

BCU IASI

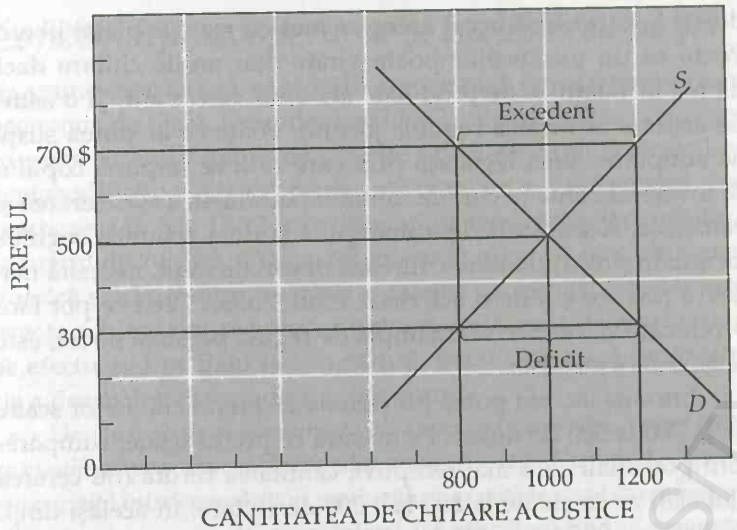


Figura 5-1 **Cererea şi oferta pe piaţa chitarelor acustice**

Piaţa se închide la 500 de dolari. La preţul de 700 de dolari, există un excedent de 400 de chitare, iar la preţul de 300 de dolari, există un deficit de 400 de chitare.

Coordonarea completă a pieţei: punctul este marcat cu X.

na? Răspunsul se obţine analizând curba ascendentă a ofertei. La 700 de dolari, cantitatea oferită ar creşte peste 1.000 de chitare, la 1.200. (Oferta nu creşte, doar cantitatea oferită!) Să nu uităm, însă, că piaţa este formată din două componente: vânzătorii şi cumpărătorii. Dacă vânzătorii ar mări cantitatea produsă la un preţ mai mare, cum ar reacţiona potenţialii cumpărători? Răspunsul se obţine analizând curba cererii. La preţul de 700 de dolari, populaţia şi-ar reduce achiziţiile de chitare. Cantitatea cerută (nu cererea globală!) ar scădea la doar 800 de chitare.

Excedent: Cc < Cv (vânzători frustraţi).

Cine şi-ar putea îndeplini planurile şi planurile cui ar fi dejucate? Per ansamblu, consumatorii ar putea cumpăra toate chitarele pe care le doresc la preţul de 700 de dolari bucata (cantitatea cerută este de 800 de chitare), însă producătorii ar constata că există supraproducţie. Au fabricat şi au intenţionat să vândă 1.200 de chitare (cantitatea oferită). Este vorba despre o diferenţă de 400 de chitare, care rămân în stocurile producătorilor. În acest caz, piaţa nu este complet coordonată. A apărut un *excedent* de chitare. *Excedentul apare atunci când cantitatea oferită este mai mare decât cea cerută.* În exemplul nostru, există un excedent de 400 de chitare. Vânzătorii devin conştienţi de existenţa unui excedent din cauza acumulărilor nedorite de produse pe stoc. Practic, ei nu vând atât cât intenţionaseră să vândă.

Vânzătorii concurează cu vânzătorii.

Întrebare: Existenţa unui „excedent" înseamnă că aceste produse nu mai sunt insuficiente?

Cum pot scăpa producătorii de cantităţile nedorite de chitare acumulate pe stoc? Eventual ameninţând cumpărătorii cu pistolul şi obligându-i să cumpere restul de chitare cu 700 de

dolari bucata? Însă acest lucru ar încălca *regulile* pieței libere. Poate că un producător poate vinde mai multe chitare dacă dă foc instalațiilor de producție ale unui concurent. Şi o astfel de acțiune ar încălca regulile jocului. Poate că ar putea susține adoptarea unei legislații prin care să li se impună copiilor să învețe să cânte la chitară, îmbunătățindu-se astfel cererea şi vânzările. Acest efort de a manipula şi de a schimba regulile jocului în propriul interes durează destul de mult, necesită manevre politice şi este o activitate costisitoare. Ceea ce pot face producătorii, ceea ce se întâmplă de regulă pe piața liberă, este să *își reducă prețurile.*

Într-adevăr, am putea previziona că prețul chitarelor scade de la 700 la 500 de dolari. Pe măsură ce prețul scade, cumpărătorii potențiali sunt mai receptivi: cantitatea cerută (nu cererea globală!) ar creşte de la 800 la 1.000 de chitare. În acelaşi timp, cantitatea oferită (nu oferta globală!) ar scădea de la 1.200 la 1.000. Apoi, excedentul ar dispărea. Planurile cumpărătorilor şi ale vânzătorilor s-ar suprapune complet; piața s-ar coordona pe deplin la prețul de 500 de dolari. Vânzătorii nu ar mai fi stimulați să-şi scadă prețurile pentru a concura cu alți vânzători.

Deficit: Cc > Cv (cumpărători frustrați).

În final, vom analiza situația opusă. Să presupunem că prețul actual al pieței ar fi cu mult *sub* 500 de dolari. La un preț de 300 de dolari chitara, populația ar cumpăra în total 1.200 de chitare (cantitatea cerută), însă producătorii ar planifica să vândă doar 800 de chitare (cantitatea oferită). În timp ce planurile producătorilor s-ar realiza, mulți clienți ar fi frustrați, deoarece ar încerca să cumpere o chitară, însă ar constata că produsul s-a epuizat. Aici ne confruntăm cu *deficitul*, opusul excedentului. *Deficitul apare atunci când cantitatea cerută este mai mare decât cantitatea oferită.* Clienții se confruntă cu situații de deficit atunci când stau prea mult la coadă sau când află că produsele s-au epuizat. Este posibil ca vânzătorii să trebuiască să-şi descompleteze stocurile, constatând că vând mai multe produse decât se aşteptau.

Cumpărătorii concurează cu cumpărătorii.

Ce poate face un cumpărător frustrat? Să spargi un magazin şi să furi este un delict. La fel şi să pui nisip în rezervorul de benzină al unui alt client care se grăbeşte să ia înaintea ta ultima chitară de pe stoc. Populația are, însă, libertatea de a oferi un preț mai mare pentru o chitară. În cazul în care consumatorii încep să liciteze pentru o chitară, cum vor reacționa vânzătorii? Producând mai multe chitare. Atunci când prețul pieței creşte de la 300 la 500 de dolari, putem constata cum cantitatea oferită va creşte şi ea, de la 800 la 1.000 de chitare. În acelaşi timp, prețul mărit va reduce cantitatea solicitată, de la 1.200 la 1.000 de chitare. Fie că populația licitează pentru chitare, fie că vânzătorii observă că pot înlocui acest proces ridicându-şi propriile prețuri *şi* vânzând mai multe chitare, există tendința ca prețul pieței să crească şi deficitul global să dispară.

Există înlocuitori pentru orice!

Concurenţa, cooperarea şi închiderea pieţei

Se spune frecvent că vânzătorii concurează cu cumpărătorii în economia de piaţă. Este adevărat? În Capitolul 2, Brown şi Jones *cooperau* făcând schimb de diferite tipuri de bere. Schimbul *pe bani* modifică această relaţie de cooperare între două entităţi care colaborează? Nu. Dacă achiziţionaţi în mod voluntar o chitară la preţul de 20, 200, 500 de dolari sau la orice alt preţ, dumneavoastră şi vânzătorul aţi găsit o cale să cooperaţi. Aceasta este esenţa schimbului reciproc avantajos, indiferent dacă schimbul se efectuează pe bani sau în natură. Banii facilitează *capacitatea* de a desfăşura aceste acte de cooperare.

Desigur, apare şi concurenţa şi, asemenea cooperării, concurenţa se manifestă pe parcursul întregului proces de piaţă. Nu există neapărat concurenţă între cumpărători şi vânzători, ci mai degrabă cumpărătorii tind să concureze cu alţi cumpărători, iar vânzătorii tind să concureze cu alţi vânzători.

Vânzătorii <u>cooperează</u> cu cumpărătorii.

În cazul unui deficit, cumpărătorii de chitare, ale căror aşteptări au fost înşelate, concurează între ei oferind preţuri mai mari sau demonstrându-şi disponibilitatea de a plăti preţul mai mare afişat. Procesul de licitaţie elimină deficitul. Desigur, vânzătorii de chitare ar dori ca preţul să fie cât mai mare şi vor încerca să-i mulţumească din răsputeri pe cumpărătorii care oferă mai mulţi bani. În cazul unui excedent, vânzătorii concurează unii cu alţii, încercând să atragă clienţii şi să scape de stocurile excedentare. Nu este vorba despre o rivalitate între cumpărător şi vânzător, ci despre o rivalitate între vânzătorii de chitare. Această rivalitate nu se rezolvă prin violenţă sau mutilare – atât timp cât se respectă şi se aplică regulile jocului! –, ci prin reducerea preţurilor. „Toate celelalte magazine vând această chitară cu 700 de dolari. Pentru că văd că vă place foarte mult, vă voi face o reducere. Vă ofer un preţ de 595 de dolari şi un set gratuit de corzi." Vânzătorul a găsit o modalitate de a concura cu alţi vânzători *şi* de a coopera cu dumneavoastră. Concurentul care oferă un set gratuit de corzi împreună cu chitara de 700 de dolari îşi va da seama în curând că această măsură nu este suficientă. Şi el îşi va reduce preţul. (Atunci când cumpăraţi o maşină, vânzătorul doreşte să concureze cu dumneavoastră sau cu alţi distribuitori din zonă? Vreţi să plătiţi puţin, însă vă e teamă de vânzător sau vă e teamă că oferta dumneavoastră ar putea fi prea mică, iar maşina ar putea fi vândută unui cumpărător care oferă cu 750 de dolari mai mult decât dumneavoastră?)

Prin urmare, preţul tinde să crească în perioadele de deficit şi să scadă în perioadele de excedent. Procesul de licitare competitivă are loc până la eliminarea deficitului sau a excedentului. În exemplul nostru, el se încheie la preţul de 500 de dolari. Cumpărătorii individuali nu vor fi stimulaţi să crească preţul oferit,

dacă nu există situația de deficit. Vânzătorii individuali nu vor fi stimulați să scadă prețul, dacă nu există situația de excedent. De regulă, economiștii numesc acest preț *prețul de echilibru*, la care „forțele" cererii și ofertei s-au manifestat complet, iar prețul nu mai tinde să se modifice. Din nou, însă, această exprimare este mult prea mecanică, de parcă piața ar fi un obiect. Autorii preferă termenul de *prețul de închidere a pieței*. O piață închisă înseamnă că nu există nici deficit, nici excedent. Planurile cumpărătorilor s-au coordonat complet cu cele ale vânzătorilor.

Unul dintre scopurile modului de gândire economic este acela de a explica fenomenul închiderii pieței. Nu numai piața chitarelor tinde să se închidă. *Piața liberă a oricărui bun sau serviciu manifestă tendința de a se închide.* „Legile" sau principiile cererii și ofertei ne ajută să explicăm *de ce* și *cum* tind piețele în general să se închidă și cum persoanele cu informații limitate găsesc, cu toate acestea, modalități de a-și îndeplini multe dintre planurile pe care le au.

Să nu uităm un aspect esențial. *O societate comercială nu are nevoie de experți în economie pentru închiderea piețelor. Este nevoie, în schimb, de reguli eficiente ale jocului, care să permită populației să cumpere, să vândă și să-și tranzacționeze proprietățile – să-și coordoneze planurile – după cum consideră de cuviință.* Menirea economiștilor este aceea de a explica în ce mod procesele de piață coordonează planurile populației și generează bogăție și creștere economică, ceea ce multe persoane încă nu înțeleg. Oamenii nu își dau seama că *închiderea pieței este o consecință involuntară* a alegerilor specifice pe care le fac chiar ei. Cumpărătorii de chitare nu sunt interesați de starea generală a pieței. Ei vor chitare la un preț acceptabil. Ei nu pot cunoaște tot ceea ce se poate ști despre starea industriei chitarelor. Același lucru este valabil și în cazul vânzătorilor de chitare. Ei își urmăresc propriile obiective, orientate în direcția obținerii de profit și a unui nivel de trai decent. *Tendința de închidere a pieței nu este planificată și programată de economiști, agenții guvernamentale, nici măcar de producători sau consumatori. Piețele tind să se închidă, ca o consecință involuntară a procesului de licitare competitivă, de schimb cooperativ, pentru îndeplinirea propriilor proiecte, planuri și scopuri, în condițiile unor informații și cunoștințe limitate în mod inevitabil.*

Închiderea pieței: Cc = Cv (planurile cumpărătorilor și cele ale vânzătorilor sunt complet coordonate)

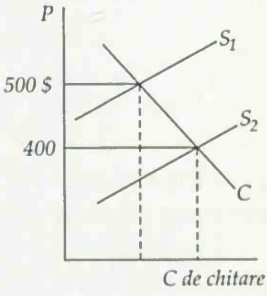
Condițiile schimbătoare ale pieței

Vom trece la un alt exercițiu. Discuția noastră s-a axat pe tendința pieței de a se închide, în condițiile curbelor *date* ale cererii și ofertei. Însă, după cum ați învățat în Capitolele 3 și 4, curbele cererii și ofertei se pot modifica. Vom analiza câteva dintre aceste schimbări.

Nu este nevoie de experți!

Vom presupune, de exemplu, că scade preţul molidului, iar celelalte preţuri (mâna de lucru, mahonul şi alte materiale) rămân neschimbate. Mai întâi, ar trebui să stabiliţi dacă ar fi afectată curba cererii sau a ofertei. Preţul mai mic al molidului ar conduce la reducerea costurilor marginale de oportunitate în cazul producţiei de chitare. Prin urmare, s-ar produce mai multe chitare. Să nu uităm: curba ofertei pleacă de la „înălţimea" acestor costuri marginale. Costuri marginale mai mici înseamnă o deplasare spre dreapta a curbei ofertei. Pe măsură ce pe piaţă sunt disponibile mai multe chitare, iar *oferta globală* creşte, preţul ar scădea de la 500 la 400 de dolari. (Ce s-ar întâmpla dacă ar creşte oferta, însă preţul ar rămâne la 500 de dolari? Ar apărea un excedent. Vânzătorii ar concura scăzându-şi preţurile până la eliminarea excedentului.) Ar exista un *nou* preţ de închidere a pieţei, cel de 400 de dolari o chitară. (Observaţi că nu s-a modificat curba cererii de chitare. A crescut *cantitatea cerută*, fiindcă preţul a scăzut de la 500 la 400 de dolari.)

Ce s-ar întâmpla, în schimb, dacă ar creşte preţul chitarelor *electrice*? Cum ar fi afectată piaţa chitarelor acustice? În general, chitarele electrice şi cele acustice sunt considerate produse substituibile. Persoanele care intenţionează să cumpere chitare electrice îşi pot modifica planurile, în cazul unui preţ mai ridicat. Unele ar cumpăra chitare acustice, iar altele s-ar reorienta către tromboane, acordeoane sau alte obiecte pe care pot cheltui banii pe care îi au la dispoziţie. Indiferent de situaţie, va creşte *cererea totală de chitare acustice*. Putem ilustra această situaţie printr-o deplasare spre dreapta a curbei cererii pe piaţa chitarelor acustice. Ar apărea un nou preţ de închidere a pieţei, la 600 de dolari o chitară acustică.

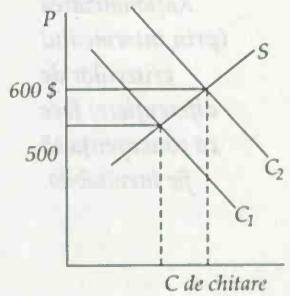


Lecţiile pe care ni le oferă preţurile de pe piaţa liberă

Nimeni nu dă vina pe termometru pentru temperaturile scăzute şi nimeni nu se poate gândi să-şi încălzească casa într-o zi friguroasă ţinând o lumânare sub termostatul cuptorului. Acest lucru se întâmplă pentru că oamenii înţeleg relativ bine cum funcţionează aceste obiecte.

Populaţia dă, însă, deseori vina pe preţurile ridicate pentru insuficienţa anumitor produse şi se comportă ca şi cum insuficienţa ar putea fi eliminată prin controlul preţurilor. Vom vorbi despre controlul preţurilor în capitolul următor.

Să spunem, deocamdată, că *insuficienţa este o relaţie între dezirabilitate şi disponibilitate, sau între cerere şi ofertă.* Un produs este insuficient atunci când oamenii nu pot obţine cât de mult şi-ar dori din acest produs, fără a trebui să sacrifice altceva de



valoare. Un produs este *rar* dacă este disponibil într-o cantitate relativ mică. Prin urmare, casetele sunt mai rare decât CD-urile. *Dezirabilitatea nu este o componentă a rarității.* Cine mai are nevoie de casete în ziua de azi? Efectiv nu există cerere. Casetele vechi se vând la prețuri derizorii în târgurile de vechituri. Aceeași muzică, pe CD-uri, aduce prețuri mult mai ridicate. Populația este dispusă să ofere mai mulți bani pentru un CD. Prin urmare, discurile sunt mai insuficiente decât casetele. (Dacă tot nu înțelegeți, gândiți-vă din alt punct de vedere. Să presupunem că unul dintre autorii cărții de față – Prychitko – se semnează pe o minge de baseball. Mingea respectivă va fi mult mai rară decât o minge cu autograful lui Barry Bonds[1], pentru că este doar una la număr, iar Bonds a semnat cel puțin sute de mingi. Însă nimeni nu va vrea să plătească pentru o minge Prychitko cât ar plăti pentru o minge Bonds. De fapt, poate că semnătura lui Prychitko reduce valoarea mingii aproape la zero. Prin urmare, ea nu este nici pe departe la fel de insuficientă ca o minge Bonds.)

De vânzare: minge de baseball cu autograful lui Barry Bonds, 600 de dolari
De vânzare: minge de baseball cu autograful lui Dave Prychitko, 50 de cenți

După cum am subliniat în Capitolul 3, dacă un produs este insuficient, el trebuie raționalizat. Cu alte cuvinte, trebuie stabilit un criteriu pentru a face o diferențiere între solicitanți, ca să se determine cine cât primește. Criteriul poate fi vârsta, elocvența, rapiditatea, reputația, disponibilitatea de a plăti sau aproape orice altceva. Cel mai frecvent, produsele insuficiente se raționalizează în societatea noastră în funcție de disponibilitatea de a plăti. Alteori, însă, folosim și alte criterii de raționalizare.

Insuficiența impune raționalizarea

De exemplu, Universitatea Harvard are în fiecare an mult mai mulți candidați decât numărul locurilor disponibile în anul I, așa că Harvard trebuie să raționalizeze locurile insuficiente. Diferențierea se face pe baza notelor din liceu, a notelor la teste, a recomandărilor, a relațiilor cu absolvenți marcanți, dar și pe baza altor criterii. Joe College este cel mai celebru student din facultate, iar tinerele roiesc în jurul lui. Prin urmare, trebuie să-și raționeze atențiile. Indiferent dacă se ghidează după criteriul frumuseții, al inteligenței, al genialității sau după orice alte criterii, el trebuie să aplice o diferențiere.

Raționalizarea (prin intermediul criteriilor de diferențiere) face ca concurența să fie inevitabilă.

Cealaltă latură a raționalizării este concurența. După ce Harvard își anunță criteriile de diferențiere, candidații la admitere vor concura pentru a le îndeplini. Dacă femeile dornice să iasă cu Joe College cred că frumusețea este principalul criteriu după care se orientează acesta, ele vor concura între ele pentru a părea mai frumoase.

În mod evident, concurența nu se limitează la societățile capitaliste sau la cele care folosesc monedă. *Concurența rezultă*

[1] Celebru jucător de baseball (n. tr.)

din insuficienţă şi poate fi eliminată doar prin eliminarea insuficienţei. Oriunde există insuficienţă, trebuie să existe şi raţionalizare. Raţionalizarea înseamnă alocare în funcţie de mai multe criterii de diferenţiere.

Concurenţa se manifestă atunci când oamenii încearcă să îndeplinească criteriile utilizate pentru raţionalizarea produselor insuficiente.

Criteriile utilizate marchează o diferenţă, câteodată chiar una foarte importantă. Dacă o societate raţionalizează în funcţie de dorinţa de a plăti o anumită sumă de bani, membrii societăţii respective vor încerca să facă bani. Dacă ea foloseşte puterea fizică drept criteriu de bază, membrii societăţii vor face exerciţii fizice. Dacă raţionalizarea se face pe baza capacităţii individului de a cânta la alămuri, membrii societăţii în cauză vor învăţa să cânte la goarnă. Dacă universităţile şi colegiile mai bune folosesc notele din liceu drept criteriu pentru selecţie, elevii se vor lupta pentru a obţine note mari. Ei pot concura pentru note şi în scopul atingerii altor scopuri (reputaţia în rândul colegilor, complimente de la profesori, folosirea maşinii familiei sau a cardului de credit al tatălui), însă criteriile de raţionalizare folosite de aceste şcoli îi vor încuraja pe studenţi să concureze pentru a lua note mai mari.

Planificarea centrală şi problema cunoştinţelor

Obiectivul economic al unei societăţi este acela de a asigura coordonarea între indivizi, folosind ceea ce este disponibil pentru a obţine ceea ce se doreşte. Coordonarea efectivă a planurilor multor persoane care abia se cunosc impune o anumită claritate, simplitate şi standardizare a termenilor schimbului, astfel încât costurile tranzacţiei să poată fi menţinute la un nivel redus.

Trăim într-o lume cu oameni cu competenţe, interese, valori şi preferinţe extrem de diferite, în care resursele pot avea diferite utilizări potenţiale, iar costurile de oportunitate variază la infinit, în care schimbările continue şi descoperirile permanente sunt trăsături ale vieţii cotidiene. Închipuiţi-vă un sistem economic alternativ, cu o planificare centrală socialistă, în care toate mijloacele de producţie (resurse, maşini, fabrici etc.) nu sunt proprietate privată, ci sunt deţinute de întreaga societate, iar deciziile privind utilizarea optimă a acestor produse insuficiente sunt luate de un grup de experţi în domeniul economiei, sociologiei, chimiei şi aşa mai departe, care formează un comitet central de planificare şi hotărăsc ce, cum şi pentru cine să se producă. Întreaga economie socialistă ar fi condusă asemenea unui oficiu poştal public uriaş. Pieţele s-ar desfiinţa. Ar dispărea, astfel, şi utilizarea banilor. *Ce informaţii şi semnale ar folosi planificatorii centrali pentru a produce şi a*

distribui cu eficacitate şi eficienţă variata gamă de bunuri şi servicii dorite de milioane de cetăţeni?

La urma urmei, inginerii din comitetul de planificare ar putea anunţa că, din punct de vedere tehnic, se pot fabrica autobuze din aur, şine de cale ferată din platină şi verighete din tinichea. Într-un sistem liber de piaţă, producătorii de autobuze, constructorii de căi ferate şi bijutierii sunt liberi, din punct de vedere politic şi economic, să fabrice produsele în acest mod.

De ce nu se întâmplă acest lucru în economia de piaţă? *Pentru că ar fi o măsură ridicol de neprofitabilă.* Preţurile de pe piaţă ale acestor resurse, în comparaţie cu preţurile pe care populaţia este dispusă să le plătească pentru produsele finite, îi *informează* pe producători că ar putea suferi pierderi, *înainte* să desfăşoare efectiv această activitate. Acesta este scopul calculelor monetare. Aceste preţuri apar ca urmare a schimburilor şi negocierilor cotidiene voluntare, între mai multe milioane de persoane, în cadrul procesului de piaţă. Planificarea centrală socialistă anulează acest proces. Ce semnale şi informaţii au la dispoziţie planificatorii? Poate vor beneficia de sute de principii şi ecuaţii de proiectare, de depozite uriaşe, pline de resurse materiale, de o populaţie aptă de lucru şi care doreşte să muncească, de sisteme computerizate sofisticate, care monitorizează toate datele, însă datele vor fi utile din punct de vedere economic? Datele arată că verighetele din tinichea sunt extrem de rare. Trebuie produse mai multe? Sau mai puţine? Cu ce costuri? *Cât de insuficiente sunt verighetele din tinichea?* Platina asigură o fricţiune redusă faţă de oţel, însă acest lucru îi informează pe planificatori că platina ar fi mai bună pentru fabricaţia şinelor de cale ferată? Care sunt toate *utilizările alternative ale platinei şi costurile asociate utilizării platinei pentru echipamente medicale, căi ferate sau alte obiecte?* Într-adevăr, care sunt costurile asociate producerii unei şine de cale ferată, când acele materiale şi acei lucrători ar putea fi alocaţi producerii de spitale, prăjitoare de pâine, creioane şi nenumărate alte bunuri şi servicii insuficiente? Fără bani şi preţurile pieţei, planificatorii nu se pot angaja efectiv în calcule economice.

Calculele economice informează populaţia în legătură cu insuficienţa relativă a produselor şi serviciilor.

Colapsul planificării centralizate în fosta URSS şi în statele aflate sub influenţa sa a ilustrat ceea ce teoria economică sugerează de mult timp: planificarea centralizată, chiar dacă este aplicată de persoane inteligente şi bine intenţionate, nu poate gestiona în mod eficient activitatea cotidiană a unei societăţi comerciale. Nu avem nevoie de persoane mai pricepute să ne planifice drumul spre creşterea economică, ci de instituţii şi de reguli mai eficiente, care să încurajeze populaţia să-şi descopere propriul avantaj comparativ şi să-şi utilizeze în mod eficient cunoştinţele, informaţiile şi resursele limitate.

Economia socialistă desfiinţează calculele economice şi informaţiile furnizate de acestea.

Anexă: PROBLEME DE COORDONARE: COSTURILE DE TRANZACŢIONARE

Din nou despre costurile de tranzacţionare

Să ne reamintim noţiunea de *costuri de tranzacţionare*, explicată în Capitolul 2. Faptul că populaţia doreşte un anumit obiect şi este dispusă să le plătească altora suma cerută, pentru ca ei să producă obiectul respectiv, nu înseamnă neapărat că dorinţa se va materializa. Chiar dacă valoarea pentru solicitanţi este suficient de ridicată pentru a acoperi costurile de oportunitate ale furnizorilor, este posibil să nu se întâmple nimic. Iată o situaţie cu care probabil că ne-am întâlnit cu toţii. În fiecare zi, câteva sute de ciclişti folosesc pista pentru biciclete pentru a traversa un pod. Din când în când, ca urmare a unui accident, pista pentru biciclete se umple de bucăţi de sticlă. Fiecare dintre aceste sute de ciclişti, când întâlneşte pentru prima dată cioburile, ar plăti 1 dolar pentru ca acestea să fie măturate. Aceasta înseamnă că cicliştii ar fi dispuşi să plătească, în total, câteva sute de dolari pentru a obţine o acţiune pe care oricine ar efectua-o fără probleme pentru mai puţin de 10 dolari. Cu toate acestea, sute de ciclişti vor trece cu bicicletele peste cioburi, în fiecare zi, până ce vremea şi circulaţia le vor face să dispară într-un final. Ne confruntăm, în mod evident, cu o eroare de cooperare. De ce se întâmplă acest lucru?

Motivul: *costurile intermedieriii tranzacţiei sunt prea ridicate.* Nu este destul ca solicitanţii să *vrea* să plătească ceea ce ar cere furnizorii. Cineva trebuie să intermedieze tranzacţia: să strângă banii de la ciclişti şi să ia măsuri pentru măturarea cioburilor. Se pare că acest lucru nu e atât de uşor. Dacă ar fi uşor, nu ar exista atâtea cioburi pe pistele pentru ciclişti. O persoană întreprinzătoare care ar dori să profite de pe urma remedierii acestei erori de cooperare ar trebui să oprească cicliştii, să le explice situaţia, să-i convingă de propria bună-credinţă, să-i determine să recunoască ce mult vor să nu mai existe cioburi şi, în final, să-i convingă să îi dea o sumă de bani care să reflecte puterea dorinţei lor, în timp ce majoritatea cicliştilor s-ar întreba în permanenţă de ce *ei* trebuie să plătească, dacă mulţi alţii vor beneficia de pe urma acestei activităţi.

Erorile de acest gen sunt consecinţele *costurilor de tranzacţionare: costurile intermedierii contractelor sau acordurilor de tranzacţionare între solicitanţi şi ofertanţi.*

Costurile de tranzacţionare explică de ce navetiştii care au maşini confortabile, cu aer condiţionat, dotate cu sisteme audio stereo şi cărora nu le pasă dacă pierd timpul în blocaje de trafic atunci când se întorc acasă nu părăsesc pur şi simplu drumul, eliberându-le calea celor care se grăbesc mult mai mult. Aceste

costuri explică de ce persoanele cărora le pasă profund şi onest de mediul înconjurător contribuie, totuşi, la degradarea sa. Conceptul de costuri de tranzacţionare ne permite să explicăm de ce majoritatea electorilor dintr-o democraţie nu îşi ating, de regulă, obiectivele. Conceptul este deosebit de important pentru societăţile care încearcă să treacă de la sistemul planificării economice centralizate şi al controlului birocratic al deciziilor economice la sistemele pieţei coordonate.

La începutul anilor 1990, când s-a dezintegrat sistemul planificării economice centralizate din URSS, buletinele de ştiri prezentau frecvent situaţii în care recoltele putrezeau pe câmp, în timp ce rafturile magazinelor din oraşe erau goale. Cum se putea întâmpla aşa ceva? De ce nimeni nu transporta alimentele în oraşele în care exista o cerere atât de mare? Colapsul sistemului controlului birocratic nu oferă o explicaţie corespunzătoare. Oamenii ar trebui să poată transporta alimentele de pe câmp şi să le ofere populaţiei înfometate fără a primi ordine explicite de la un nivel superior.

Cel puţin, aşa ar fi normal. Să ne gândim, însă, mai atent şi la un nivel mai concret. Cine deţinea alimentele care urmau să se strice? Cine avea autoritatea să le culeagă? Cine deţinea echipamentele de recoltare? Cine putea permite utilizarea echipamentelor? Cine deţinea camioane pentru a transporta alimentele la oraş? Cine avea combustibil pentru camioane? Cum urmau să fie distribuite alimentele, odată aduse la oraş?

Simplul fapt că recoltele se risipesc pe câmp, în timp ce populaţia din oraşe moare de foame, nu este suficient pentru a transporta alimentele de la ferme în mediul urban. Mai întâi, informaţiile şi stimulentele adecvate trebuie să ajungă la persoanele potrivite.

Costurile de tranzacţionare explică această situaţie „de risipă". Folosim ghilimelele, deoarece nu e foarte clar că situaţia chiar a fost una de risipă. Nu e o risipă să laşi mâncarea să putrezească, fără a o consuma, în cazul în care costurile pentru transportul alimentelor către consumatori depăşesc valoarea alimentelor. Se pare că aşa au stat lucrurile. Costurile de tranzacţionare sunt la fel de reale şi de importante precum costurile de recoltare şi transport.

Drepturile de proprietate şi instituţiile

O astfel de situaţie ar fi mult mai improbabilă în Statele Unite, unde terenurile, alimentele, utilajele agricole, camioanele, depozitele şi magazinele sunt proprietate privată. Regulile jocului sunt altele. În cadrul unui sistem cu drepturi de proprietate bine definite, persoanele informate în legătură cu această situaţie ar fi stimulate să preia controlul resurselor necesare, pentru a trans-

BCU IASI

porta alimentele din locul în care nu sunt utilizate, în locul în care ar fi utile. În cadrul unui sistem care permite liberul schimb între proprietari, resursele necesare se pot strânge rapid şi cu costuri reduse, fiind controlate de cei care le pot folosi în scopuri utile.

Comparaţi situaţia frustrantă din fosta URSS cu modul în care oraşul Miami a primit oameni, tractoare, echipamente de construcţii şi toate celelalte resurse necesare pentru asistenţa de urgenţă şi reconstrucţie, atunci când a fost afectat de uraganul Andrew, în 1992. La fel s-a întâmplat şi în cazul regiunilor Fargo, Dakota de Nord şi Davenport, Iowa, când râul Mississippi a provocat inundaţii în 1998 şi 2001, sau în Manhattanul inferior, în urma atacului asupra World Trade Center, din 2001. Diferenţa crucială constă în sistemul bine stabilit al drepturilor de proprietate clar definite din Statele Unite, precum şi în libertatea pe care o au oamenii de a tranzacţiona aceste drepturi după cum doresc. Drept urmare, de-a lungul anilor, în Statele Unite a luat naştere o vastă reţea de instituţii – profit şi nonprofit – care menţin un cost redus de tranzacţionare pentru aproape toate schimburile în care populaţia se implică în mod regulat sau frecvent. (Un cititor atent îşi va da seama că populaţia se implică în mod regulat şi frecvent în anumite tranzacţii doar *fiindcă* acele costuri de tranzacţionare sunt reduse.)

Să ne gândim, din nou, cât de uşor este, de regulă, să obţii pizza pe care ţi-o doreşti atunci când ţi-e foame. Numeroasele tranzacţii care fac posibilă această pizza – construcţia pizzeriei, cultivarea ardeilor, transportul măslinelor, mulgerea vacilor, contractarea creditelor pentru toate aceste activităţi – au trebuit negociate. Aceste negocieri au avut succes deoarece costurile de tranzacţionare au fost suficient de reduse. Iar costurile de tranzacţionare au fost reduse fiindcă tranzacţiile s-au desfăşurat în cadrul mai multor instituţii care au evoluat de-a lungul timpului, pe măsură ce participanţii pe piaţă acţionau în sensul reducerii costului tranzacţiilor în care doreau să se implice. Este vorba despre: producătorii specializaţi, distribuitorii on-line specializaţi, prestatorii specializaţi pentru orice serviciu; principiile contabilităţii financiare, regulile de circulaţie, normele comerciale în diferite domenii de activitate; bănci, agenţii de raportare pentru credite, burse de valori bine organizate; secţiunea de anunţuri din ziare, cărţile de telefon, listele de brokeri şi furnizori care pot fi obţinute instantaneu; normele de drept comun, forţele de poliţie necesare pentru aplicarea acestor norme şi instanţele care să soluţioneze litigiile, plus sistemele private de arbitraj care să completeze sistemul legislativ public.

În ţările în care planificarea centralizată a eşuat, par să apară sistemele de piaţă. Realizarea acestor sisteme de piaţă se confruntă aproape în permanenţă cu obstacolul uriaş al costurilor ridicate de tranzacţionare, tocmai fiindcă multe dintre instituţiile

indispensabile încă lipsesc. Agenții individuali (oameni normali) din aceste națiuni pot crea voluntar ceea ce, în vechile economii de piață, a evoluat în mod spontan? Se pot crea atât de repede instituțiile complexe care au apărut în celelalte locuri în urma unui proces lent de evoluție? Problema costurilor ridicate de tranzacționare poate fi rezolvată suficient de rapid pentru a satisface aspirațiile cetățenilor, care sunt nerăbdători să se bucure de recompensele pe care le așteaptă de la sistem de piață? Succesul programelor de reformă din multe țări ale fostului bloc sovietic depinde în mare măsură de răspunsurile la aceste întrebări.

Banii: mijlocul general de schimb

De ce aproape toate schimburile dintr-un sistem de piață se desfășoară pe bani? De ce nu se implică mai mulți oameni în troc, de ce nu schimbă direct ceea ce produc cu ceea ce doresc? De ce patronii vând bunuri şi servicii pe bani, iar muncitorii acceptă plata în bani, deşi banii *în sine* nu sunt un obiect foarte util? (După cum declarau recent opozanții Organizației Mondiale a Comerțului, „Banii nu se pot mânca". Poate că, în țările în care acest lucru e permis, *putem* rula banii ca pe foițele de țigări, şi aşa banii se pot mânca).

Răspunsul este că banii reduc costurile de tranzacționare. *Banii sunt un mijloc general de schimb.* Ei există pe toate piețele, legale şi ilegale. Avantajele utilizării banilor, în locul unui sistem de troc exclusiv, sunt enorme. Costul intermedierii schimburilor ar fi mult mai mare şi, prin urmare, avuția noastră ar fi mult mai mică, dacă în societate nu ar exista banii care să faciliteze acest proces. (Rețineți, avuția nu se defineşte prin bani sau obiecte materiale; avuția este *orice* este valoros pentru oameni.) Într-un sistem economic limitat la troc, cetățenii ar trebui să petreacă foarte mult timp căutând alte persoane cu care să poată face schimb. Un producător de chitare ar trebui să găsească un agricultor, un fabricant de hârtie igienică, un morar, un lăcătuş, un vânzător de lipici, un antreprenor de construcții, şi nu numai, iar fiecare dintre aceştia să vrea să accepte chitare în schimbul produselor pe care le fabrică. Tot acest timp alocat căutării ar fi timp pierdut pentru fabricația de chitare, iar producția de chitare ar fi în declin. La fel s-ar întâmpla şi cu producția tuturor *celorlalte* produse ai căror proprietari trebuie să caute persoanele potrivite cu care să facă schimb.

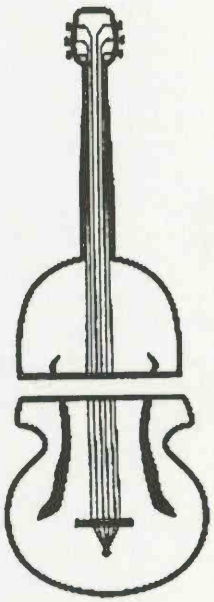
Conştienți de costurile ridicate de tranzacționare aferente aproape fiecărui schimb, oamenii ar încerca tot mai mult să producă singuri cea mai mare parte a produselor de care au nevoie. Specializarea s-ar reduce dramatic într-o societate dedicată trocului, un sistem de schimb în care nu există bani, iar toată lumea ar fi mult mai săracă. Evoluția unui gen de sistem monetar, în

aproape toate societăţile cunoscute, chiar şi atunci când condiţiile erau extrem de nefavorabile, este o dovadă elocventă pentru avantajele utilizării banilor.

Banii prezintă şi un alt avantaj important. Suma de bani oferită în schimb poate fi mărită sau redusă foarte puţin sau foarte mult. Să ne închipuim că un producător de chitare are nevoie de un bilet la un concert într-o economie bazată pe troc. Poate oferi 1/10 din chitară pentru bilet şi poate schimba celelalte părţi ale chitarei pentru o navetă de bere, un Big Mac şi cartofi prăjiţi, benzină şi multe alte obiecte de care are nevoie? Sau trebuie să dea o chitară întreagă pentru, să spunem, 10 bilete la concert, iar *apoi* să găsească modalităţi de a schimba restul de bilete pentru naveta de bere, sandviş şi aşa mai departe? Gândiţi-vă la costurile ridicol de ridicate ale tranzacţiei! Nu e de mirare că Buddha a renunţat. Însă, dacă producătorul de chitare vinde chitare pe bani, el poate cumpăra mai mult sau mai puţin decât are nevoie, fără să întâmpine nicio problemă. De asemenea, poate mări puţin valoarea de schimb – preţul în bani – a chitarelor sale, dacă observă că clienţii sunt dispuşi să plătească mai mult, sau poate reduce valoarea de schimb dacă consideră că, astfel, şi-ar asigura vânzări pe care altfel nu le-ar obţine.

Capacitatea de a face mici ajustări este esenţială pentru coordonarea unei societăţi comerciale. Să luăm drept exemplu un litru de benzină. Pentru ca noi să ne putem umple rezervoarele la o benzinărie cu autoservire, marţi după-amiaza la ora 17.30, trebuie să existe o colaborare între un număr exact de persoane, cu capacităţile şi resursele fizice exacte, în momentele exacte şi în modalităţile exacte, pentru activităţile de explorare, foraj, pompare, transport prin conducte, rafinare, transport şi stocare. Acest sistem complicat este coordonat în principal prin intermediul reacţiilor populaţiei la ajustarea preţurilor în bani. Oamenii care fac posibilă această spectaculoasă coordonare nu o fac pentru că ne iubesc şi ştiu cât de mult ne dorim benzină, ci pentru a dezvolta numeroasele proiecte diferite care-i interesează pe ei înşişi. Eforturile lor se întrepătrund, deoarece aceste eforturi sunt coordonate de semnalele în permanentă schimbare emise de preţurile în bani.

Trebuie să subliniem din nou că importanţa crucială a preţurilor în bani pentru funcţionarea societăţii noastre nu spune *nimic* despre caracterul sau moralitatea cetăţenilor noştri. Oamenii acordă atenţie preţurilor în bani în măsura în care doresc să economisească, adică să obţină cât mai multe obiecte pe care le preţuiesc, din resursele pe care le deţin. Preţurile în bani îi ajută pe consumatori să-şi stabilească bugetele şi să-şi clarifice opţiunile. Preţurile în bani îi ajută pe producători să calculeze costurile şi veniturile preconizate. Desigur, oamenii nu acordă atenţie *exclusiv* preţurilor în bani, nu ar avea niciun sens. Ei îşi schimbă,



Două jumătăţi nu sunt egale cu un întreg.

Rolul calculelor monetare.

însă, comportamentul, atunci când prețurile se schimbă, pentru a „profita" de noua situație semnalată de noile prețuri. Acesta este motivul pentru care apare coordonarea, iar comportamentul în propriul interes (nu neapărat egoist) devine o acțiune de cooperare.

Scurtă recapitulare

Coordonarea deciziilor într-o societate caracterizată de diviziunea extensivă a muncii este o sarcină extrem de complexă, care impune negocierea zilnică, renegocierea şi monitorizarea permanentă a milioane de acorduri de schimb.

Piața se definește cel mai bine drept un proces de coordonare a planurilor, nu drept o persoană, un loc sau un lucru. Cererea şi oferta reprezintă procesul de interacțiune pe baza căruia se stabilesc prețurile relative. Este un proces de ajustare şi acomodare reciprocă.

Piețele se închid atunci când planurile cumpărătorilor se coordonează cu cele ale vânzătorilor, cu alte cuvinte, atunci când cantitatea cerută este egală cu cea oferită. Atunci când un preț este mai mic decât nivelul de închidere a pieței, apare un deficit, deci cantitatea cerută depăşeşte cantitatea oferită. Prețul pieței tinde să crească, reducându-se, astfel, deficitul. Atunci când prețul depăşeşte nivelul de închidere a pieței, apare un excedent, deci cantitatea oferită depăşeşte cantitatea cerută. Prețul pieței tinde să descrească, reducându-se, astfel, excedentul. Închiderea pieței este un rezultat involuntar al faptului că vânzătorii şi cumpărătorii îşi urmăresc propriile obiective. Menirea economiştilor este aceea de a explica funcționarea acestui proces, însă ei nu sunt necesari pentru ca piețele libere să funcționeze în mod eficient.

Schimbul este o activitate de cooperare. Cumpărătorii şi vânzătorii cooperează stabilind termenii tranzacției. Cumpărătorii concurează cu alți cumpărători, licitând pentru prețuri sau găsind alte metode nonmonetare de a avea acces la produsele insuficiente, situație evidentă în cazul unui deficit. Vânzătorii concurează cu alți vânzători, în căutare de profit. În perioadele de deficit, ei concurează reducându-şi prețurile.

Raritatea nu trebuie confundată cu insuficiența. Un obiect este rar dacă există în cantități relativ mici, de exemplu o minge de baseball cu autograful lui Prychitko sau o rachetă de tenis cu autograful lui Boettke.

Insuficiența este o relație între disponibilitate şi dezirabilitate sau între ofertă şi cerere. Insuficiența unui produs dispare doar atunci când oamenii pot obține orice cantitate din acest produs, cu un cost de oportunitate zero.

Produsele insuficiente trebuie raţionalizate într-un mod. Raţionalizarea implică utilizarea unor criterii de diferenţiere pentru a stabili cine cât primeşte. Concurenţa este încercarea de a satisface eventualele criterii de diferenţiere folosite pentru raţionalizarea produselor insuficiente. Excedentele nu implică încetarea insuficienţei. Excedentele, la fel ca deficitele, implică o lipsă de coordonare a planurilor vânzătorilor şi cumpărătorilor.

Preţurile stabilite în cadrul unui proces de piaţă deschisă transmit informaţii importante privind insuficienţa relativă a produselor şi serviciilor. Încercând să desfiinţeze în mod oficial proprietatea privată, banii şi pieţele, economiile centralizate au distrus chiar aceste semnale ale pieţei care le permit oamenilor să-şi descopere avantajul comparativ şi să-şi coordoneze în mod eficient planurile de producţie şi consum. O economie de piaţă eficientă dispune de numeroase instituţii care au evoluat, cu scopul de a reduce costurile de tranzacţionare şi, astfel, de a facilita schimburile voluntare. Costurile de tranzacţionare sunt costurile intermedierii contractelor sau acordurilor de tranzacţionare între ofertanţi şi solicitanţi. Banii reprezintă un mijloc general de schimb care reduce costurile de tranzacţionare. Un sistem corespunzător de preţuri monetare care se modifică imediat, ca răspuns la condiţiile schimbătoare ale cererii şi ofertei, transmite informaţiile care le permit oamenilor să-şi coordoneze eficient planurile în sistemele economice puternic specializate.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUŢII

1. Iată o întrebare care vă va ajuta să concepeţi cererea şi oferta ca un proces de coordonare. Milioane de americani îşi schimbă locuinţa în fiecare an, mulţi parcurg distanţe mari, ajungând în zone noi şi necunoscute. Cum îşi găsesc locuinţe aceste persoane?
   (a) Cine se ocupă ca fiecare persoană sau familie care se mută într-un alt stat să găsească pe cineva în statul respectiv care vrea să-i vândă sau să-i închirieze o casă sau un apartament, potrivit cu gusturile şi circumstanţele sale?
   (b) Cine supervizează planificarea în construcţii, astfel încât statele care înregistrează creşterea cea mai rapidă să-şi poată extinde construcţiile într-un ritm egal cu cel al creşterii populaţiei?
   (c) Menţionaţi o parte dintre instituţiile care reduc costurile de tranzacţionare pentru americanii care trebuie să vândă o casă şi să cumpere alta, atunci când se mută dintr-un oraş în altul.
   (d) În perioada în care guvernul comunist din China se declara proprietarul tuturor locuinţelor din ţară, acest

guvern avea birouri de schimb de locuințe în toate marile orașe. De ce, pentru facilitarea tranzacțiilor între milioane de persoane care doresc să se mute, costurile de tranzacționare ar fi mult mai ridicate în cazul unui schimb de locuințe decât în cazul unui sistem de proprietate privată și prețuri schimbătoare?

2. Directorul adjunct al Crucii Roșii din Rusia se plângea în anii 1990 că ajutoarele alimentare trimise de țările occidentale se furau. „Hoții ruși sunt cei mai experimentați din lume", declara el. Directorul adjunct al comisiei de asistență din Rusia a declarat că este nevoie de un sistem centralizat pentru a asigura o distribuție corectă. Ce alimente credeți că vor ajunge mai repede la populația înfometată, cu mult mai puține stricăciuni: alimentele distribuite prin agențiile guvernamentale și organizațiile caritabile, sau alimentele furate? De ce?
3. Dacă dorința de mai mulți bani indică o atitudine egoistă și materialistă, după cum consideră mulți oameni, de ce bisericile și organizațiile caritabile depun eforturi pentru a strânge mai mulți bani? (Dacă primul impuls este să răspundeți „sunt la fel de lacome ca noi toți", gândiți-vă mai bine.)
4. Explicați de ce, într-o economie bazată pe troc, un fabricant de hârtie igienică s-ar descurca mai ușor decât un fabricant de chitare.
5. Poate că este nevoie de o singură persoană pentru a monta un bec, dar de câte persoane e nevoie pentru a fabrica becuri?
6. Exerciții suplimentare privind curbele cererii și ofertei. Ce s-ar întâmpla cu prețul de închidere a pieței pentru chitarele acustice din Figura 5-1 dacă:
   (a) Populația ar fi atrasă de acordeon și n-ar mai fi interesată de cântatul la chitară?
   (b) Prețul chitarelor electrice ar scădea substanțial?
   (c) Mai mulți producători de chitare acustice se hotărăsc să iasă de pe piață și să fabrice viori?

   Pentru mai multe exerciții de acest gen, consultați Capitolul 6, întrebarea 15.
7. Să presupunem că oferta de cabane pe malul unui lac, pe termen scurt, este fixă, reprezentată printr-o curbă verticală a ofertei (nu e nimic de speriat, doar curbele verticale ale cererii sunt alarmante). Ce se întâmplă cu prețul de închidere a pieței dacă, în urma creșterii veniturilor, numeroase alte familii doresc să cumpere case de vacanță?
8. Tot mai multe licee folosesc WebCT și alte programe de testare on-line. Ce efect are acest lucru asupra prețului creioanelor? Preconizați că modificarea prețului este mică sau

BCU IASI

mare? Ce se întâmplă cu elasticitatea ofertei de creioane față de preț?

9. „Atunci când scade prețul merelor, oferta scade şi cererea creşte." Analizați această afirmație.
10. „Dacă există un deficit de platină, prețul său va creşte. Deficitul va dispărea într-un final, fiindcă prețul mai mare va reduce cererea şi va mări oferta." Analizați această afirmație.
11. Dacă prețul benzinei rămâne mai mare de un dolar pe litru, ce se întâmplă cu cererea de SUV-uri cu motor de 8 cilindri? Ce se întâmplă cu prețul acestor autoturisme?
12. Multe persoane consideră că, în cazul unei alte crize a petrolului provocată de războaiele din Orientul Mijlociu sau din altă zonă, benzina trebuie raționalizată de guvern, în funcție de criteriul necesității. Cum ați propune să se determine această necesitate?
13. Nu există taxe pentru accesul pe multe autostrăzi urbane la ora de vârf. Cum se raționalizează spațiile insuficiente?
14. În campusurile universităților, spațiul de parcare este uneori oferit gratuit, chiar dacă spațiile de parcare sunt relativ insuficiente.
    (a) Ce înseamnă că spațiile de parcare sunt insuficiente? Înseamnă că nu există spații de parcare?
    (b) Cum este raționalizat spațiul insuficient de parcare, în absența taxelor de parcare?
    (c) Dacă universitatea le-ar percepe tuturor studenților care vor să parcheze în campus o taxă anuală de parcare de 200 de dolari, această taxă ar contribui la raționalizarea eficientă a spațiilor insuficiente de parcare?
    (d) Să presupunem că universitatea ar amplasa taxatoare de parcare pe toate străzile campusului. Cum s-ar putea folosi aceste echipamente, pentru raționalizarea eficientă a spațiilor insuficiente de parcare? Rețineți că unele spații de parcare vor fi mult mai solicitate decât altele.
15. În urmă cu câțiva ani, Ricky Martin avea concerte pe întreg teritoriul Statelor Unite. Tinerii chiuleau de la şcoală, stăteau la coadă nopți întregi şi erau în stare de multe alte nebunii pentru a obține bilete, înainte ca acestea să se epuizeze. Concurau împotriva lui Ricky Martin? A managerilor şi promotorilor săi? A sponsorilor săi? Împotriva agenției de bilete sau a sălii de concerte? De fapt, concurau împotriva cuiva?
16. În Statele Unite, numărul de copii dați spre adopție este mult mai mic decât numărul total de copii doriți pentru adopție. Ați fi de acord ca micuții disponibili pentru adopție să meargă la persoana care oferă mai mulți bani? Ce consecințe credeți că ar avea un astfel de sistem? În funcție

de ce criterii sunt alocați copiii (insuficienți) posibililor părinți adoptivi?

17. Legislația federală actuală interzice vânzarea de organe umane în scopul transplantului. În prezent, mulți oameni mor așteptând sosirea unor organe corespunzătoare. Este aproape sigur că ar fi disponibile mult mai multe organe, dacă posibililor donatori li s-ar oferi stimulente financiare. Ați fi de acord cu o astfel de situație? Ce consecințe credeți că ar avea?
18. Statul Utah vinde anual 27 de licențe pentru vânătoarea de bizoni, pe un teritoriu de aproape 400.000 de hectare, din cadrul acestui stat. Taxa este de 200 de dolari pentru rezidenți și 1.000 de dolari pentru non-rezidenți. Deoarece statul primește peste o mie de solicitări în fiecare an, are loc o tragere la sorți pentru a se stabili cine va primi cele 27 de licențe.
    (a) De ce credeți că Utah nu vinde licențele persoanelor care oferă mai mult?
    (b) Credeți că persoanele care primesc licență ar trebui să aibă voie să o vândă altcuiva?
    (c) Ce efecte credeți că ar avea un sistem de loterie cu *licențe liber transferabile*?
19. Dacă într-o anumită lună de noiembrie, înainte de Ziua Recunoștinței, oferta de curcani ar fi neașteptat de mică, sunteți de părere că ar apărea un deficit de curcani? De ce da, sau de ce nu?
20. Când călătoriți în timpul verii în zona de vest a Statelor Unite, există șanse mai mari să vă confruntați cu un deficit de spații de campare decât de camere de hotel. De ce?
21. Ce este mai insuficient, un kilogram de aur sau un kilogram de plastic? Ce informații ați folosit pentru a ajunge la această concluzie?
22. „Planificarea centralizată era mai eficientă decât cred autorii voștri de manuale, mari iubitori ai pieței libere. Planificarea din fosta Uniune Sovietică nu lua niciodată în calcul posibilitatea de a produce căi ferate din platină sau vapoare din aur. Se știa deja că ar însemna o risipire a acelor resurse insuficiente. Aceste informații erau oferite de prețurile platinei și aurului de pe piața mondială." Nu am vorbit niciodată despre vapoare, ci despre autobuze. Cum ați răspunde, însă, la această afirmație? Ce spune ea despre importanța proceselor de piață și a prețurilor de pe piață?

BCU IASI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

6

Consecințe neprevăzute: mai multe utilizări ale cererii și ofertei

Fizicienii nu trebuie să încurajeze merele să cadă pe pământ. Se pare că merele fac asta de unele singure, iar procesul funcționează indiferent dacă fizicienii există sau nu. Fizicienii au descoperit principiul din spatele acestui proces și l-au numit legea gravitației. Modul de gândire economic este oarecum similar, în sensul că descoperă principiile care guvernează alegerile indivizilor și consecințele acestor alegeri. Economia ne ajută să înțelegem modul în care indivizii, prin planurile și proiectele lor orientate către economisire, își pot coordona planurile prin activități cooperative și competitive în procesul de piață. După cum am arătat în capitolul anterior, nu este nevoie de economiști pentru ca piețele să se închidă. Acest lucru se realizează, în schimb, prin principiile cererii și ofertei.

Economiștii joacă un alt rol important, demolând câteva percepții eronate privind procesele de piață. Economiștii nu privesc lucrurile într-un mod superficial, după cum am încercat să demonstrăm încă din Capitolul 1. Sperăm că acest deziderat va deveni și mai clar pe parcursul acestui capitol, în care vom explora și teme noi, precum controlul prețurilor, interzicerea băuturilor alcoolice și a drogurilor, actualul trafic de sclavi și opiniile privind costul și prețul.

Catastrofă și confuzie

Criticul din spatele clasei a fost extrem de răbdător și de liniștit pe parcursul Capitolului 5. Poate că visa cu ochii deschiși sau poate este de acord că procesul pieței libere acționează în mod

BOWLING GREEN UNIVERSITY LIBRARY

minunat în sensul coordonării planurilor producătorilor şi consumatorilor în condiţii obişnuite, cotidiene. Închiderea pieţei sau coordonarea sistematică a planurilor este o consecinţă involuntară a faptului că oamenii îşi urmăresc propriile proiecte în economia liberă de piaţă. În perioadele de normalitate, acest proces funcţionează relativ bine. „Să fim rezonabili, însă ", spune criticul din spatele clasei, „ce se întâmplă în cazul unei catastrofe?"

Iată o întrebare genială. Putem spera că instituţiile pieţei libere vor coordona în mod eficient planurile în situaţii extreme, precum în cazul unui dezastru natural? Nu asistăm la o creştere a furturilor, a jafurilor şi a altor acte de violenţă – cel puţin temporar – după ravagiile unui uragan distrugător? Acestea nu sunt exemple de dezordine socială şi de deteriorare a cooperării?

Cu siguranţă, da. Însă trebuie să fim prudenţi. Jafurile şi alte activităţi violente nu reprezintă o deficienţă a procesului de schimb pe piaţă, ci o nerespectare spontană a regulilor jocului, o respingere a drepturilor de proprietate privată şi publică. Pieţele nu coordonează planurile în mod perfect, aşa cum nici guvernul nu pune perfect în aplicare drepturile de proprietate. Acest gen de dezordine socială reprezintă imperfecţiunea guvernului, incapacitatea sa de a monitoriza şi de a aplica în mod eficient drepturile de proprietate publică şi privată.

Autorităţile nu constituie foarte des subcomisii care să investigheze intensificarea subită a jafurilor. Se cercetează, în schimb, situaţiile de speculă şi de utilizare în mod necorespunzător a preţurilor care apar în perioadele de catastrofă. Se solicită explicaţii în legătură cu creşterea absurdă a preţurilor. (Se pare că o creştere bruscă a preţurilor nu are sens pentru mulţi lideri politici). Acelaşi lucru s-a întâmplat şi după ce uraganul Katrina a lovit coasta Golfului Mexic, în august 2005.

Uraganul Katrina este considerat cel mai grav dezastru natural din istoria Statelor Unite, el provocând o pierdere estimată la 150-200 miliarde de dolari. Crucea Roşie a estimat că au fost distruse complet aproximativ 350.000 de locuinţe, iar alte 500.000 au fost deteriorate. Să revenim la creşterea bruscă a preţurilor şi la speculaţii. Din ce motiv preţul benzinei, preţul materiilor prime şi preţul lemnului au crescut brusc în această regiune – în multe cazuri chiar şi înainte de furtună? Mai mult, preţurile au crescut şi mai mult după furtună şi au crescut chiar şi în alte zone ale ţării, care nu au fost deloc afectate. Membrii Congresului au fost şocaţi să afle acest lucru. Economiştii, nu.

Catastrofa şi coordonarea

Să analizăm mai întâi problema lemnului. Populaţia Statelor Unite foloseşte între 1,5 şi 2 miliarde de metri pătraţi de placaj de lemn în fiecare an. O mare parte din această cantitate este produsă în

interiorul țării, de către Georgia-Pacific, Louisiana-Pacific, Weyerhauser şi alte întreprinderi. Producătorii din Brazilia contribuie cu 8% din acest total, prin exporturile în Statele Unite. Cu câteva zile înainte ca uraganul Katrina să ajungă la mal, prețul placajului de lemn a crescut cu 10, 20, 30%. De ce? Fiindcă vânzătorii au devenit brusc extrem de lacomi? Cum am începe să măsurăm această situație? Economiştii ştiu, însă, că cererea a crescut fiindcă populația a achiziționat lemn, încercând cu disperare să-şi acopere ferestrele şi să-şi apere bunurile. Placajul de lemn a devenit mai valoros, de la o zi la alta. La propriu. Creşterea cererii a condus exact la rezultatele aşteptate: a crescut prețul placajului de lemn. Mai mult, pe măsură ce prețul preconizat creştea, o parte din cantitatea oferită a fost retrasă de pe piața imediată (rețineți ideea din Capitolul 4, „păstrează o parte din stocuri până ce prețul creşte şi mai mult.") Această reducere temporară a curbei ofertei, combinată cu creşterea cererii, a crescut prețul lemnului chiar înainte de izbucnirea furtunii. În Figura 6-1 este ilustrat acest proces.

Şi prețul benzinei a crescut înainte de izbucnirea furtunii, pentru că milioane de oameni şi-au alimentat maşinile şi au încercat să fugă. Planurile s-au schimbat: la început mai mult lemn, din rațiuni de protecție, apoi mai multă benzină pentru a părăsi zona. Curba cererii se deplasează spre dreapta în ambele cazuri. Dacă ar fi vorba despre un val de lăcomie, şi cumpărătorii ar fi la fel de vinovați ca vânzătorii!

Cei care nu sunt economişti şi criticii consideră că această creştere a prețurilor este abuzivă. De ce? Împotriva cui s-a produs abuzul? A consumatorului? Creşterea prețurilor a fost provocată chiar de consumatori! Creşterea prețurilor reflectă funcționarea procesului de piață: creşterea cererii şi reducerea ofertei au dus la creşterea prețului. Acest preț mai mare reflectă insuficiența re-

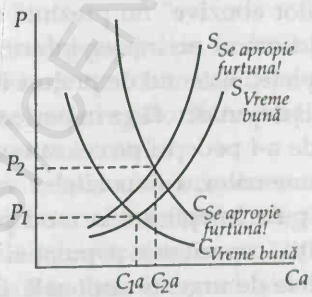


Figura 6-1 **Calmul dinaintea furtunii?**

Prețul lemnului este inițial P1, însă, pe măsură ce furtuna se apropie, cererea se deplasează spre dreapta, deoarece populația intenționează să folosească lemn pentru a-şi proteja ferestrele. Oferta se deplasează spre stânga, fiindcă distribuitorii păstrează o parte din lemn pentru perioada de după furtună. Rezultatul: înaintea izbucnirii furtunii, creşte prețul lemnului, de la P1 la P2.

lativă mai mare a lemnului, a benzinei şi aşa mai departe. Aceste produse au devenit mai insuficiente, mai valoroase, înainte, în timpul şi după manifestarea furtunii.

Preţul mai mare permite o tendinţă continuă de coordonare a planurilor. După ravagii, preţul lemnului a crescut cu cel puţin 50%. Alte materiale de construcţii, precum oţelul reciclat, cuiele şi fier-betonul, rigipsul, asfaltul şi chiar ţevile de PVC şi-au dublat preţul, la nivel naţional. Preţul a crescut şi mai mult în regiunile devastate de furtună. De-a lungul timpului, mai multe resurse au fost atrase în zona Golfului şi deturnate din alte părţi ale ţării. Închipuiţi-vă că sunteţi distribuitor pentru Weyerhauser sau importatorul brazilian. Aţi livra în continuare în Providence, Peoria şi Podunk conform planificării, sau aţi reduce cantitatea oferită în acea zonă şi aţi creşte-o pe cea disponibilă în regiunea golfului? Ce anume v-ar stimula să faceţi acest lucru? Poate că, pe lângă faptul că ajutaţi la rezolvarea unei urgenţe naţionale, cel mai mare stimulent ar fi preţul ridicat pe care l-aţi putea obţine pentru produsele dumneavoastră într-o regiune devastată de furtună.

Ca urmare a modificării semnalelor relative de preţ pentru toate tipurile de produse şi servicii, piaţa îi încurajează nu numai pe furnizori să se comporte ca şi cum şi-ar juca rolul, ci şi pe consumatorii din restul ţării. Preţurile mai ridicate la lemn, rigips şi aşa mai departe îi vor încuraja pe proprietarii din Lansing să-şi amâne renovarea casei. În schimb, lemnul va fi alocat utilizărilor mai valoroase (adică mai costisitoare) din New Orleans. Oricât de ciudat ar părea, preţul mai ridicat al răşinilor de plastic folosite la producţia de ţevi din PVC pentru instalaţii îl încurajează pe proprietarul unei societăţi distribuitoare de paste făinoase din Seattle să renunţe la livrarea pastelor în ambalaje de plastic, astfel încât să se poată fabrica mai multe ţevi din PVC, care să fie comercializate în statele din zona Golfului.

Criticii „preţurilor abuzive" nu prezintă o definiţie clară a acestei expresii şi nici măcar nu înţeleg informaţiile şi stimulentele transmise prin preţe. Sistemul de preţuri funcţionează la fel de eficient în condiţii de catastrofă ca în perioade mai calme. Încercările constante de a-i pedepsi pe cei care vor să abuzeze de preţuri sub forma amenzilor, a impozitelor sau a arestărilor ar distruge, dacă ar fi puse în aplicare în mod permanent şi indiferent de alte condiţii, capacitatea populaţiei de a-şi coordona planurile în perioadele de urgenţă naţională. Sarcina coordonării ar reveni agenţiilor guvernamentale, precum FEMA, ale căror performanţe nu sunt excepţionale.

Necesitatea fixării preţurilor

În ceea ce priveşte controlul preţurilor, să analizăm un produs de care depind mulţi oameni: benzina. La momentul finalizării

BCU IASI

acestui capitol, prețul mediu al unui galon de benzină normală în Statele Unite depășea 4 dolari. (În multe regiuni din țară, prețurile depășeau cu mult acest nivel.) Să considerăm această valoare medie drept prețul de închidere a pieței pentru benzină, pe piața globală din Statele Unite.

Asemenea dumneavoastră, nici autorii nu sunt de acord cu prețuri atât de ridicate. Probabil că a sosit momentul să facem ceva în acest sens. Uitați de „forțele pieței" și de „procesele de piață". Ce părere aveți despre *legiferarea* unui control al prețului? Am putea schimba regulile jocului, intervenind pe piața liberă și decretând drept ilegală perceperea sau oferirea unui preț mai mare decât prețul maxim stabilit la nivel federal!

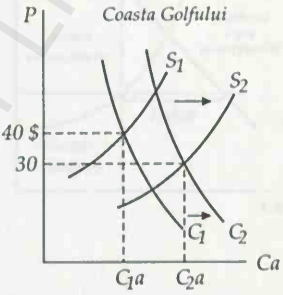
Care este prețul corect pentru un galon de benzină? 2,50 dolari? 1,50? 99 de cenți? Corect pentru cine? Nu vă gândiți la furnizori, îi excludem din această analiză. Ce este corect pentru noi, consumatorii? Să presupunem că ajungem cu toții la concluzia (Cum? Folosind ce argumente?) că prețul de 2 dolari pe galon este unul „corect și rezonabil" pentru litrul de benzină și, după un proces politic îndelungat și mult dezbătut, apare o nouă regulă: distribuitorii nu pot percepe mai mult de 2 dolari pentru un galon de benzină. Economiștii consideră că prețul maxim legal este un plafon al prețurilor, prețul neavând voie să crească peste un anumit nivel. Să punem întâi în aplicare această măsură, iar apoi poate vom putea solicita plafoane de preț pentru bere, alimente, îmbrăcăminte, medicamente, chitare și tromboane.

Să nu ne entuziasmăm, însă, prea tare. Desigur, este fantastic să-ți închipui că poți plăti doar 2 dolari pentru un galon de benzină, dar imaginația și realitatea nu sunt întotdeauna perfect compatibile. Uneori nu sunt nici măcar substituibile. Am putea folosi modul economic de gândire în legătură cu procesele de piață și consecințele lor neprevăzute. Figura 6-2 ne oferă un bun punct de plecare.

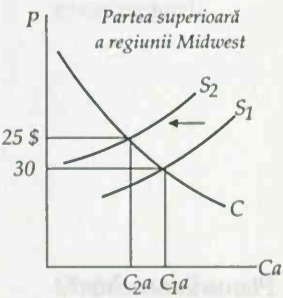
Însă vânzătorii nu pot percepe, iar clienții nu pot oferi decât 2 dolari pe un galon de benzină, având în vedere plafonul prețului. Sunt aplicate noile reguli. Orice preț mai mare ar încălca noua lege. Care sunt rezultatele?

Populația va intenționa să cumpere mai multă benzină, va planifica mai multe excursii în țară, colegii de muncă nu vor mai merge la serviciu cu aceeași mașină, studenții nu vor mai merge cu autobuzul la facultate, unii își vor cumpăra un SUV nou, cu motor de opt cilindri, mare consumator de benzină, și așa mai departe. Planurile populației de a cumpăra mai multă benzină la prețul mai mic, de 2 dolari galonul, sunt reflectate de deplasarea descendentă a curbei cererii. Cantitatea cerută (nu cererea!) crește la 600 de milioane de galoane pe zi. Însă toți cetățenii sau, măcar, cei mai mulți dintre ei, își vor putea îndeplini aceste planuri? Piața va rămâne coordonată? Cantita-

Consecințe neprevăzute: mai multe utilizări ale cererii și ofertei



Creșterea continuă a cererii de construcții post-furtună, rezolvată prin oferta mărită de lemn...



... atras din alte regiuni, în care valoarea lemnului este mai mică.

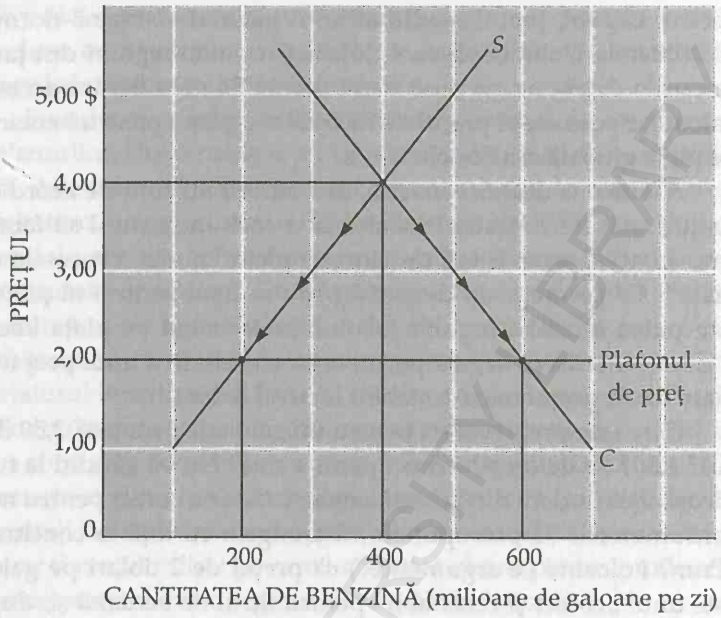


Figura 6-2 Controlul prețului benzinei

Piața se închide la prețul de 4 dolari galonul de benzină. Plafonul de preț este stabilit la 2 dolari galonul. Cantitatea cerută crește la 600 de milioane de galoane pe zi, în timp ce cantitatea oferită scade la 200 de milioane de galoane pe zi. Drept consecință involuntară a controlului prețurilor, apare un deficit de 400 de milioane de galoane.

tea oferită crește atunci când prețul crește și scade când prețul se diminuează, indiferent dacă acest preț se stabilește pe piața liberă sau este stabilit prin lege. Stocurile distribuitorilor se vor goli având în vedere noua explozie de cumpărări, iar producția zilnică ar scădea de la 400 la 200 de milioane pe zi. Distribuitorii vor fi frustrați de reducerea veniturilor și a profiturilor ca urmare a noului control asupra prețurilor (însă rețineți, am presupus că nu ne pasă de ei). Reacția lor este aceea de a economisi, de a-și reduce producția, altfel cei mai mulți ar ieși din activitate. Îi putem face pe furnizori să piardă bani temporar, însă nu-i putem determina să rămână într-o afacere păguboasă. Consumatorii, cei cărora le-am acordat atenție în acest scenariu, ar constata că nu își pot realiza achizițiile planificate. Ar apărea, în schimb, un deficit de aproximativ 200 de milioane de galoane pe zi (diferența între cantitatea cerută și cea furnizată).

Planurile se schimbă atunci când se schimbă prețul.

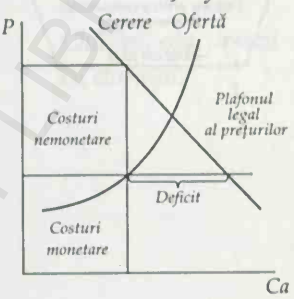
Concurența atunci când prețurile sunt fixe

Consecință neprevăzută: deficit de benzină.

Pe o piață liberă, prețul tinde să crească în perioadele de deficit și, drept consecință neprevăzută, piața tinde să se închidă. Plafonul prețurilor ar conduce, însă, la o altă consecință neprevăzu-

tă: un deficit constant de benzină. Prețurile relative de pe piață transmit informații importante în legătură cu insuficiența relativă a unui produs. Prețul maxim stabilit, de 2 dolari, face să pară că benzina este mai puțin insuficientă decât la prețul de 4 dolari galonul, însă lucrurile nu stau așa. Cum va gestiona populația acest deficit, dacă nu i se permite să ceară sau să ofere prețuri mai mari? Vom constata cu siguranță o creștere a costurilor nemonetare ale achiziționării, deoarece benzina este insuficientă și, prin urmare, trebuie raționalizată. Dacă legea suprimă mecanismul de raționalizare al prețului monetar, vor trebui folosite alte criterii de raționalizare, programate sau nu. Potențialii cumpărători de benzină vor încerca să descopere noile criterii folosite pentru a diferenția între cumpărători și vor concura unii cu alții, încercând să îndeplinească aceste criterii. Concurența lor va crește costurile totale – prețul plus costurile nemonetare ale cumpărării de benzină – și le va crește în continuare până ce cantitatea cerută nu mai depășește cantitatea oferită.

Consecințe neprevăzute: mai multe utilizări ale cererii și ofertei



Coada la benzină este probabil cel mai bun exemplu. Atunci când populația consideră că nu poate achiziționa cât de multă benzină ar dori la prețul de 2 dolari galonul, încearcă să ajungă la benzinărie mai devreme, înainte ca stocul să se epuizeze. Însă și alții au aceeași idee, așadar cozile se formează mai devreme și sunt din ce în ce mai lungi. Așteptarea la coadă este, fără dubiu, un cost.

Consumatorii concurează cu consumatorii!

Unii șoferi pot hotărî să își petreacă timpul vânând, nu stând la coadă, sau pot hotărî chiar să angajeze pe cineva care să stea la coadă, așa cum s-a întâmplat în anii '70 în California. Ei vor plăti costuri suplimentare, ca timp și benzină consumate pentru căutare. Alții vor negocia: un plin de benzină, din rezerva benzinăriei, în schimbul unui bacșiș oferit angajatului benzinăriei, plata unei taxe speciale pentru parcarea la stația de benzină, un acord de prestare de servicii în acel loc, sau poate bilete la teatru pentru proprietarul stației. Toate aceste modalități de a concura pentru benzină cresc costul obținerii acesteia. Iar costul va crește în continuare, până ce se va reduce în final cantitatea cerută, pentru a corespunde cantității oferite.

Prețul scade în mod legal, însă nu și costul pentru consumator.

Concurența între persoane – ale căror dorințe combinate de a cumpăra un produs nu pot fi satisfăcute pe deplin la prețul monetar predominant – va conduce la o licitație pentru achiziționarea benzinei. De regulă, prețul monetar crește într-o astfel de situație. De fiecare dată când alte componente ale costului achiziționării unui produs încep să crească, putem fi aproape siguri că un anume tip de presiune socială (de exemplu, controlul legislat al prețurilor) păstrează prețul monetar la un nivel redus. Atunci când se întâmplă acest lucru – adică atunci când cozile se măresc, căutarea se prelungește sau apar acorduri speciale pentru raționalizarea unui produs deoarece cantitatea cerută este

Insuficiența este inevitabilă; deficitul poate fi împiedicat permițând creșterea prețurilor.

SERVICII PRIETENOASE DE LA FRED
Deschis pentru comoditatea dumneavoastră mea
~~24~~ 3 de ore pe zi

mai mare decât cea furnizată la preţul monetar predominant –, există un deficit al bunului respectiv.

Conceptul economic de deficit pune accentul pe preţul monetar. Deficitul există doar atunci când preţul monetar nu poate raţionaliza produsele insuficiente între solicitanţii concurenţi. În viaţa reală, se constată un deficit oricând cresc costurile nemonetare ale achiziţiei, în vederea raţionalizării produselor insuficiente.

Semnale corespunzătoare şi necorespunzătoare

Ce vor face furnizorii dacă legea îi împiedică să crească preţul într-o situaţie evidentă de deficit? Probabil vor căuta alternative pentru a întoarce situaţia în folosul lor. Vânzătorii de benzină se pot hotărî să-şi reducă propriile costuri de vânzare, micşorându-şi programul zilnic şi închizând magazinul la sfârşitul săptămânii. Dacă pot vinde în 20 de ore toată cantitatea săptămânală alocată, de ce ar mai ţine deschis 120 de ore pe săptămână? Această reacţie faţă de deficit va conduce la o creştere suplimentară a costurilor cumpărării de benzină suportate de cumpărători. Cozile vor fi şi mai lungi, populaţia va fi nevoită să-şi anuleze sau să-şi scurteze excursiile programate, va rămâne pe loc din cauza imposibilităţii de a obţine combustibil şi va suporta costuri suplimentare în urma căutării, preocupărilor şi chiar fiindcă îşi va pune viaţa în pericol prin depozitarea şi alimentarea necorespunzătoare a benzinei.

Depindem foarte mult de preţurile monetare schimbătoare, pentru a asigura o cooperare eficientă într-o societate şi o economie complexe şi interdependente. Atunci când preţurile nu pot semnala o modificare a insuficienţelor relative, ofertanţii şi solicitanţii primesc semnale necorespunzătoare. Ei nu găsesc modalităţi de a negocia unii cu alţii, pentru că nu sunt stimulaţi să le caute. Este important ca oamenii să primească astfel de stimulente, pentru că există numeroase modalităţi, importante şi mai puţin importante, în care oamenii pot negocia, modalităţi pe care niciun planificator central nu le poate prevedea, însă al căror efect combinat poate diferenţia între haos şi coordonare. Modificarea preţurilor monetare, reacţiile continue la condiţiile schimbătoare ale cererii şi ofertei oferă un astfel de stimulent.

Căutaţi un apartament în oraş? Citiţi necrologul!

Să trecem acum la o situaţie destul de bizară. Oamenii se luptă să găsească apartamente în New York. Lupta în sine nu este biza-

BCU IASI

Consecințe neprevăzute: mai multe utilizări ale cererii și ofertei

Chiriașii concurează cu chiriașii.

ră. Ciudate sunt modalitățile creative în care se desfășoară lupta. De exemplu, oamenii consultă necrologurile zilnice din ziarele *New York Times* și *New York Post* pentru a depista un apartament potențial liber pentru chirie. Nu, nu încearcă să determine fantomele să-i ajute în căutare, ci încearcă să elimine concurența, închiriind un apartament proaspăt eliberat. În New York există un deficit constant de apartamente în ultimele decenii și nu fiindcă procesul pieței libere nu a funcționat. Motivul este acela că, în urmă cu câteva decenii, consilierii municipali au impus controlul chiriei și continuă să militeze și în prezent pentru păstrarea unor costuri aparent reduse ale locuințelor pentru clasa mijlocie. Citirea necrologurilor face parte din ridicatele costuri nemonetare asociate găsirii unui apartament cu chirie controlată.

Să presupunem că locuiți într-o comunitate unde chiriile sunt 380 de dolari pe lună, însă creșterea populației din ultimii doi ani a condus la creșterea cererii și a ridicat chiriile la 500 de dolari pe lună pentru aceleași locuințe. Oamenii încep să se întrebe: „Ce au făcut proprietarii ca să merite o chirie mai mare?" și sunt indignați de creșterea prețurilor.

Figura 6-3 prezintă situația actuală. Prețul de închidere a pieței, chiria în acest caz, este de 500 de dolari pe lună. Observați curba verticală a ofertei. Aceasta reprezintă o cantitate fixă de 750 de apartamente. Indiferent dacă chiria este de 400, 500 sau 800 de dolari pe lună, cantitatea oferită rămâne de 750 de apartamente pe termen scurt. În timp, desigur, cantitatea oferită ar putea scădea sau crește, însă oferta actuală de pe piață este relativ fixă. Ea este inelastică pe termen scurt.

Să presupunem că mai mulți oameni influenți din comunitate se hotărăsc să facă mai mult decât să se plângă de chiriile ridicate pe care le plătesc ei sau alții. Protestele lor împotriva proprietarilor rămân neauzite. Acum încearcă să discute cu consilierii municipali. La urma urmei, insistă ei, oamenii au nevoie de un loc unde să stea, iar consilierii municipali încep să fie de acord, respingând toate contraargumentele proprietarilor (de fapt, numărul de chiriași îl depășește cu mult pe cel al proprietarilor). Dacă proprietarii se mulțumeau cu 380 de dolari pe lună acum doi ani, astăzi sunt mulțumiți de suma de 400 de dolari pe lună (proprietarii au putut ține pasul cu rata inflației și cu impozitele mai mari).

Actualmente, protestele chiriașilor rămân neauzite. („Ce ați făcut pentru a merita chirii mai mari de 400 de dolari pe lună?") Legislația municipală impune o chirie controlată de 400 de dolari pe lună. Proprietarii și chiriașii au libertatea de a negocia chiriile la acest nivel sau chiar la un nivel inferior, însă nu la unul superior.

Care este scopul sau intenția controlului asupra chiriilor? Ca locuințele să fie mai ieftine pentru chiriași. Să analizăm însă re-

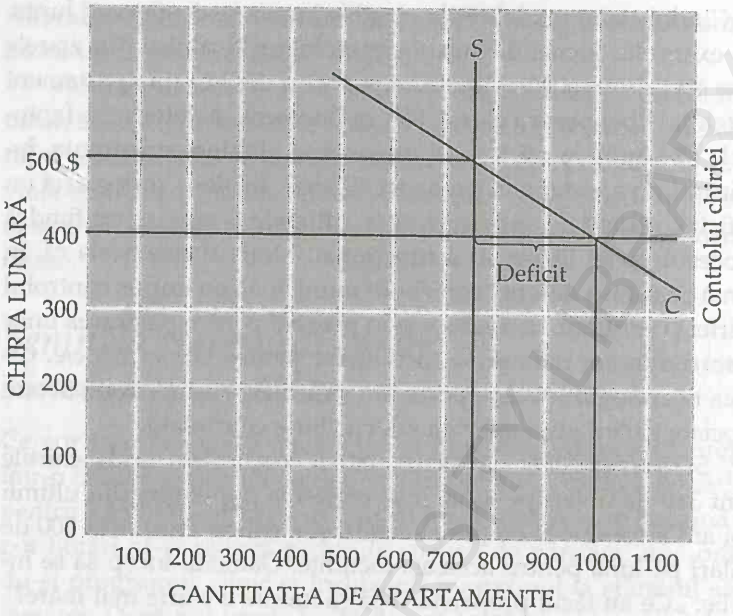


Figura 6-3 **Consecința involuntară a controlului chiriei**

zultatele. Cantitatea oferită rămâne de 750 de unități, la fel ca înainte, însă cantitatea cerută creşte la 1.000 de unități. De ce această creştere a cantității solicitate? Din cauza prețului mai mic, desigur! Apare o lipsă de 250 de unități (observați cum am ajuns la acest număr?). Aceasta este o consecință involuntară a controlului chiriilor. Proprietarii vor fi asaltați de solicitanți care concurează între ei pentru a obține ceea ce doresc: un contract de închiriere a apartamentului. Fără controlul chiriilor, solicitanții ar concura pe baza prețului, iar chiriile ar ajunge până la nivelul de închidere a pieței de 500 de dolari. Însă, în prezent, acest lucru este ilegal.

Apartamentele sunt la fel de insuficiente ca şi înainte. Atunci când legislația sau obişnuința păstrează chiriile sub nivelul la care cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită, trebuie să apară alte modalități de raționalizare. Proprietarii trebuie să diferențieze în funcție de vârstă, preferințe sexuale, preferințe rasiale, obiceiuri personale, dimensiunea familiei, scrisori de recomandare, existența animalelor de companie, vechimea în comunitate sau disponibilitatea de a respecta un regulament de ordine interioară.

Proprietarii vor diferenția în funcție de alte criterii decât prețul.

Să analizăm situația unui proprietar rasist. Fără controlul chiriilor şi fără deficitul survenit, dacă ar refuza un solicitant amerindian, o persoană originară din Orientul Mijlociu, un ucrainean sau un asiatic, proprietarul ar refuza 500 de dolari pe lună. Apartamentul ar rămâne liber. Însă la prețul impus de 400 de dolari şi având în vedere lista lungă de solicitanți, un proprietar rasist poate refuza orice solicitant şi, totuşi, poate găsi o persoană

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

care este dornică să plătească chiria de 400 de dolari. Scad puternic costurile diferențierii în funcție de preferințele personale ale proprietarului. Previzionăm și observăm că proprietarii afectați se vor implica mai mult în această activitate.

Chiriașii suficient de norocoși să ocupe un apartament cu chirie controlată la momentul impunerii controlului vor încerca să acapareze cât mai mult spațiu, cât timp pot și vor încerca să transmită locuința unui prieten sau să o subînchirieze în momentul în care doresc să o elibereze. Între timp, proprietarii sunt puțin stimulați să mențină calitatea sau să înlocuiască țevile care curg, ferestrele neetanșe sau termostatele nefuncționale, deoarece aceste activități reprezintă o cheltuială suplimentară pentru ei. Care sunt beneficiile adiționale? Proprietarii ar fi stimulați să suporte costurile de întreținere dacă, în absența chiriilor controlate, chiriașii ar amenința cu părăsirea locuinței (deoarece, în acest caz, proprietarul ar pierde chiria lunară a apartamentului eliberat). În condițiile chiriilor controlate, proprietarul poate spune cu încredere: „Nu îți place? Pleacă. Așteaptă mulți oameni la coadă pentru acest apartament!"

Consecințe involuntare!

Toate aceste răspunsuri vor duce la solicitări de înființare a unor comitete de revizuire administrativă, care implică o serie de costuri și de adoptare a unor legi suplimentare, prin care să se interzică anumite reacții ale proprietarilor. Rezultatul pe termen lung poate fi dispariția proprietarilor, pe măsură ce clădirile existente se deteriorează, sunt demolate pentru a se construi spații de parcare sau sunt transformate în proprietăți imobiliare cu regim mixt sau în spații de birouri și nu se construiesc noi spații de închiriat. În acest caz ipotetic, oferta globală ar scădea. Care ar fi efectul acestei situații asupra deficitului? (Desenați o nouă curbă verticală a ofertei în Figura 6-3 la, de exemplu, 500 de unități, ca să puteți formula previziunea.)

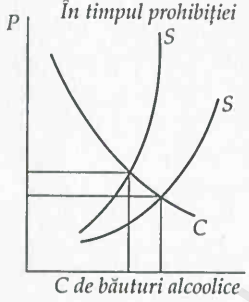
Băutură mai tare, droguri și mai tari: stimulente penale

Desigur, stimulentele se modifică atunci când se schimbă regulile jocului. În regiunile complet „curate", este ilegal ca adulții să producă, să vândă și poate chiar și să consume alcool. V-ați întrebat vreodată de ce persoanele din regiunile „curate" preferă să distribuie și să vândă rachiu de contrabandă, în loc de bere și vin? Oare fiindcă consumatorului de rând îi place mai mult rachiul decât o navetă de bere? V-ați întrebat vreodată de ce producția de bere și vin a scăzut dramatic în fantasticii ani douăzeci, însă, în același timp, ginul și whisky-ul se găseau pe toate drumurile? De ce rata mortalității provocate de intoxicarea cu alcool era mult mai mare decât în prezent sau de ce producătorii și distribuitorii de băuturi alcoolice erau implicați în acte

brutale de violență pe străzile din Chicago, însă în prezent nu se întâmplă acest lucru?

Răspunsurile la aceste întrebări nu sunt deținute exclusiv de sociologi, psihologi sociali, istorici sau de specialiștii în drept penal. Și economiștii pot învăța ceva din ele, iar modul de gândire economic contribuie cu propria sa perspectivă. Am menționat deja stimulentele și regulile jocului. Vom reține această idee și noțiunile de cerere și ofertă pentru a dezvolta analiza.

Fapte: prohibiția alcoolului în anii 1920 nu a anulat procesul de cerere și ofertă, ci l-a făcut ilegal. Oamenii își coordonau activitățile prin procesul pieței subterane. Producția se afla în mâinile câtorva infractori foarte puternici, nu a multor distilatori independenți, legitimi. Aceşti infractori controlau și distribuția și vânzarea produselor. Abordată din perspectiva conceptelor de cerere și ofertă, prohibiția a afectat în principal elasticitatea ofertei de băuturi alcoolice, deoarece producția sau cantitatea oferită nu reacționa la modificările mici ale prețului, la fel ca în cazul piețelor deschise, înfloritoare de băuturi alcoolice. Oferta a devenit mult mai inelastică, reflectând pericolele mult mai ridicate ale producției și distribuției ilegale. Curba cererii de alcool a rămas, însă, relativ stabilă în perioada prohibiției. Populația era dispusă să consume băuturi alcoolice și să se distreze în taverne sau în alte stabilimente ilegale. Prin urmare, prețul a crescut, iar cei dispuși să își asume riscuri uriașe și să încalce legea au avut șanse considerabile de profit.



Populația își urmărește propriile avantaje comparative. Acesta nu este un termen evaluativ, ci unul analitic, care descrie faptele în mod corespunzător. Atunci când producția și distribuția devin ilegale, cei cu un avantaj comparativ în infracțiuni se ridică în vârful piramidei. Oamenii buni și corecți sunt eliminați din acest proces competitiv. Un contrabandist de succes trebuie să știe cum să încalce legea, cum să-și țină prietenii aproape și dușmanii și mai aproape, pe cine să amenințe cu violența sau pe cine să mituiască, în cine să aibă încredere și în cine nu. Trebuie să stabilească cine va ține evidența, cine se ocupă de comercializare și de tranzacții, dar și cine amenință, bate și ucide. Își va selecta tovarășii pe baza avantajelor competitive ale acestora.

Desigur, sunt mai multe lucruri de discutat. Contrabandistul trebuie să știe ce să producă. Bere sau whisky? Vin sau gin? Producția va fi orientată spre băuturile cele mai puternice. Probabilitatea de a fi prins descărcând un camion de bere sau un camion de whisky este la fel de mare, așa că, din punctul de vedere al infractorului, este mai bine să produci și să transporți whisky, fiindcă whisky-ul are un preț mult mai mare pe piața neagră. Ne mai mirăm, așadar, atunci când aflăm că băuturile mai puternice și mai periculoase erau larg disponibile în perioada prohibiției, în timp ce băuturile slabe erau mult mai rare și că, prin urmare,

BCU IASI

rata mortalității ca urmare a consumului de băuturi alcoolice era extrem de ridicată?

Comparați interzicerea alcoolului cu actualul război purtat împotriva drogurilor. Nu există nicio diferență. De fapt, situația este chiar mai gravă. Nimeni nu încearcă să transporte ilegal camioane întregi cu frunze de coca în Statele Unite. Cocaina praf este mult mai eficientă. Având în vedere actualul război împotriva drogurilor (căruia i se alocă 20 de miliarde de dolari anual), a apărut o formă mult mai rafinată și mai periculoasă, *crack*-ul. Putem să ne închipuim ce anume ne așteaptă. Legislația actuală în domeniul drogurilor nu desființează nici oferta, nici cererea de droguri. La fel ca alte forme de prohibiție a substanțelor cu adevărat periculoase, consecința sa involuntară este aceea de a conduce la producerea unor substanțe mai puternice și mai profitabile pentru a le înlocui pe cele mai slabe și mai puțin profitabile. Valoarea acestei industrii se ridică în prezent la 400 de miliarde de dolari! Desigur, este nevoie de mult mai multe măsuri și de mai mulți bani pentru a lupta cu drogurile. În timp ce războiul cu alcoolul s-a încheiat în urmă cu multe decenii, războiul drogurilor continuă să se adâncească și puțini sunt suficient de naivi încât să creadă că le putem învinge. Nu este vorba despre o disfuncționalitate a pieței. Piețele sunt surprinzător de solide, chiar și cele ilegale. Este vorba despre incapacitatea guvernului de a-și pune în aplicare propriile reguli.

Lapte degresat, lapte integral și lăptarii-gangsteri

Ce s-ar întâmpla dacă, prin absurd, s-ar interzice producția, distribuția și consumul de lapte? Prevedem că și aceste activități ar trece în economia subterană. Cererea de lapte nu s-ar modifica substanțial, însă oferta ar deveni destul de inelastică, iar prețurile ar crește considerabil. S-ar reduce producția de lapte degresat și de lapte cu 2% grăsime în favoarea celei de lapte praf, deoarece pentru infractori ar fi mai profitabil să livreze camioane și avioane încărcate cu un produs mai pur și, deci, mai valoros. Deși un tip mai puternic de lapte duce la dezvoltarea unor oase și a unor dinți mai puternici, există dubii în ceea ce privește calitatea. Desigur, cei care vor deține un avantaj comparativ în domeniul infracțiunilor vor elimina de pe piață, prin intimidare sau prin violență, toți lăptarii care au muncit din greu în anii dinaintea prohibiției.

Ironie: doar plafoanele reale de prețuri creează deficit!

Sprijin și excedente

Exemplele anterioare privind controlul prețului benzinei și al chiriilor analizau plafoanele de preț sau prețurile maxime stabi-

lite prin lege pentru un anumit produs sau serviciu. Am constatat că un plafon real al prețurilor – unul care chiar funcționează, fiind stabilit sub prețul de închidere a pieței – tinde să genereze un deficit involuntar. Vom analiza acum unul sau două exemple de prag de preț. Un prag de preț este un preț minim stabilit prin lege pentru un anumit produs sau serviciu. În principiu, nimeni nu are voie să liciteze sau să ofere un preț sub pragul stabilit. În timp ce plafoanele de preț se stabilesc de regulă cu scopul de a îmbunătăți situația consumatorilor, pragurile de preț se stabilesc pentru a îmbunătăți situația ofertanților. Atât pragurile, cât şi plafoanele reprezintă o încercare de a transfera bogăția de la un grup de pe piață la altul.

Pragul de preț: prețul minim stabilit prin lege... cu scopul de a ajuta ofertanții.

Să analizăm situația industriei grâului. Să presupunem că prețul de închidere a pieței este de 4 dolari banița, ceea ce conduce la un val de reclamații din partea comunității agricole. Cultivatorii de grâu ar fi mulțumiți cu un preț de 7 dolari banița, însă ei rămân la mila forțelor pieței. Dacă reclamațiile lor sunt considerate justificate, Departamentul pentru Agricultură ar putea hotărî stabilirea unui prag de preț de 7 dolari, pentru a susține nu numai prețul primit de agricultori, dar şi veniturile şi avuția acestora.

Din nou, planurile se schimbă atunci când se schimbă prețul!

Cum ar răspunde consumatorii la prețul mai mare al grâului? Ar intenționa să cumpere mai puțin, deoarece prețul mai mare conduce la o reducere a cantității cerute. Este vorba efectiv despre legea cererii, indiferent dacă prețul mai mare este stabilit prin negocieri pe piața liberă sau prin politica federală în domeniul agriculturii. În acelaşi timp, cum ar reacționa cultivatorii de grâu la prețul mai favorabil? Dacă ați înțeles până acum conceptul curbei ofertei, veți prevedea cu siguranță că va creşte cantitatea de grâu produsă. Problema este că, în acest caz, scade consumul planificat, în timp ce creşte producția planificată. Cu alte cuvinte, piața devine necoordonată, prin producerea unui excedent de grâu.

Subvențiile pentru prețurile agricole creează involuntar excedente, dar numai când ele sunt funcționale!

Cultivatorii de grâu primesc 7 dolari pe o baniță vândută consumatorilor, însă ce se întâmplă cu grâul nevândut (excedentar)? Deoarece consumatorii au cumpărat tot ceea ce intenționau să cumpere la prețul actual, guvernul trebuie să intervină şi să cumpere producția excedentară la prețul de 7 dolari banița. (Ce hotărăsc guvernanții să facă cu grâul cumpărat este irelevant pentru eficiența programului de sprijinire a prețurilor. Îl pot trimite în alte țări sau îl pot arunca în ocean, atât timp cât nu încearcă să îl vândă consumatorilor naționali la un preț mai mic decât cel impus.)

Subvenționarea prețurilor la produsele agricole îi avantajează pe producători, dar acest avantaj se datorează dezavantajării altora. Consumatorii vor plăti acum prețuri mai ridicate. Contribuabilii vor trebui să „strângă cureaua", având în vedere sarcini-

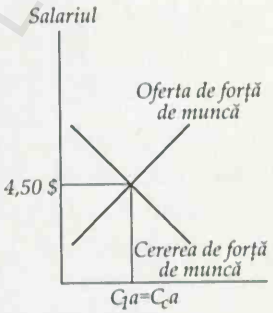
BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

le fiscale mai mari care le sunt impuse nu numai pentru a finanța achiziționarea de către guvern a producției excedentare, ci și pentru a plăti costurile de monitorizare, depozitare și distribuire a producției excedentare.

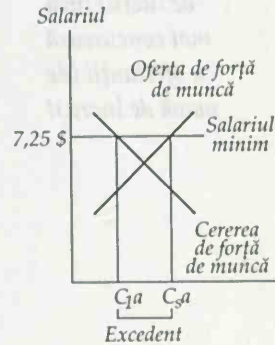
Oferta, cererea și salariul minim

Cererea de servicii ale resurselor productive seamănă cu orice altă curbă a cererii: este înclinată spre dreapta. Dacă alte condiții rămân neschimbate, la prețuri mai mici se va cere o cantitate mai mare, iar la prețuri mai mari, o cantitate mai mică. Cererea de forță de muncă necalificată, de exemplu, este o curbă descendentă. Firmele, indiferent dacă sunt non-profit sau vizează obținerea de profit, vor tinde să angajeze mai mulți muncitori necalificați la un salariu orar mai mic, dacă alte condiții rămân constante.

Oferta de forță de muncă necalificată este o curbă ascendentă. Un salariu orar mai mare tinde să crească cantitatea de forță de muncă oferită, dacă alte condiții rămân constante. Salariul de închidere a pieței pentru forța de muncă necalificată se stabilește atunci când oferta se întâlnește cu cererea, în punctul X. Aici, cantitatea de muncă oferită este egală cu cea cerută, adică cei care caută de lucru la salariul de închidere a pieței pot găsi de lucru, iar cei care doresc să angajeze pot găsi angajați.



Să presupunem, însă, că piața se închide la un salariu orar de 4,50 dolari. Pentru muncitori nu ar fi mai bine dacă legislația federală ar stabili, în schimb, un salariu minim de 7,24 dolari pe oră, de exemplu? Un salariu minim este un alt exemplu de prag de preț. Este ilegal ca cineva să ofere sau să accepte un salariu mai mic decât valoarea minimă stabilită. Pentru ca valoarea minimă să fie funcțională, ea trebuie să fie mai mare decât salariul de închidere a pieței. Dar dacă este funcțională, ea va genera consecințe neprevăzute. Va rezulta, deci, un excedent de forță de muncă, din două direcții. Mai întâi, cantitatea cerută va scădea, ca răspuns la salariul mai mare. Acesta este un alt mod de a spune că vor fi concediați unii angajați. În al doilea rând, va crește cantitatea oferită, deoarece mai multe persoane vor căuta de lucru la un salariu mai atractiv. Rețineți că am spus că vor căuta de lucru. Perspectivele lor de a găsi de lucru se vor reduce pe măsură ce apare excedentul de forță de muncă. Apare, astfel, în mod involuntar, șomajul pe piața forței de muncă necalificate. (În Capitolul 12 vom discuta despre alte cauze ale șomajului.)



Conceptul de salariu minim a fost introdus în urmă cu mai multe decenii. Oamenii săraci beneficiază de pe urma creșterilor salariului minim, impuse de lege? Dacă salariul minim impus prin lege nu este mai mare decât ceea ce le plătesc deja angajatorii, mărirea nu are niciun efect. Efectele apar doar dacă unii angajatori plătesc un salariu mai mic decât limita legală inferioară.

Însă aceşti angajatori nu vor concedia unii lucrători dacă trebuie să plătească un salariu mai mare sau, cel puţin, nu se vor hotărî să nu-i înlocuiască pe cei care demisionează?

„Nu ar trebui" nu este un răspuns bun. Este un răspuns frecvent, deoarece mulţi oameni cred că angajatorii plătesc salariile „din profit" şi, prin urmare, pot să nu mai concedieze lucrători atunci când cresc salariile, atât timp cât profitul este suficient pentru a acoperi salariile mărite. Acest lucru pare să ducă la ideea că o cantitate de servicii de muncă cerute este constantă, dictată poate de tehnologie, astfel încât angajatorii au doar două opţiuni: fie să plătească salariile mai mari, fie să-şi înceteze activitatea. Însă cererea de forţă de muncă nu este perfect inelastică şi poate fi, în unele momente, extrem de elastică, fiindcă angajatorii pot găsi aproape întotdeauna înlocuitori, într-un anumit domeniu, pentru forţa de muncă de orice gen.

Cea mai mare parte a persoanelor cu drept de vot percep conceptul de salariu minim ca şi cum numărul de persoane necalificate care doresc să lucreze şi numărul de lucrători necalificaţi pe care vor să-i angajeze angajatorii sunt constante. Sub un salariu minim (4 dolari pe oră?) nimeni nu vrea să muncească. Peste un salariu maxim (8 sau 9 dolari pe oră?) angajatorii care au nevoie de forţă de muncă necalificată trebuie să-şi înceteze activitatea. Între aceste limite, curba cererii de forţă de muncă necalificată este complet inelastică. Dacă toate aceste afirmaţii ar fi adevărate, cei care ar avea cea mai mare putere de negociere ar determina salariul pentru forţa de muncă necalificată şi ar apărea întrebarea justificată de ce aceste atribuţii trebuie lăsate pe mâna angajatorilor. De ce să nu lăsăm legea să intervină şi să stabilească un nivel minim, astfel încât angajatorii să fie obligaţi să plătească un salariu care să asigure un nivel de trai minim?

Ofertanţii (de mână de lucru) încă mai concurează cu ofertanţii (de mână de lucru)!

Ostilitatea tradiţională (notorie, ar spune unii) a celor mai mulţi economişti faţă de un salariu minim mare, impus prin lege, se datorează convingerii conform căreia curbele ofertei s-ar deplasa ascendent, spre dreapta, iar curbele cererii s-ar deplasa descendent. Numărul persoanelor necalificate care vor să-şi ofere serviciile nu este constant, însă el creşte atunci când creşte salariul, aşa că pentru locurile de muncă disponibile vor concura mai multe persoane, dacă salariul este mai ridicat. La salarii mai mari, angajatorii de lucrători necalificaţi vor găsi numeroase modalităţi de a economisi.

Încă o dată: lanurile se schimbă atunci când se schimbă preţul.

Să ne gândim ce ar face deţinătorii unei francize pentru un fast-food dacă o mărire a salariului minim impus prin lege i-ar obliga să plătească un salariu orar cu 25% mai mare adolescenţilor pe care îi angajează. Nu este adevărat că pentru operarea francizei este nevoie de un număr fix de angajaţi; există numeroase marje care pot fi ajustate pentru a reduce numărul de angajaţi. În primul rând, programul de funcţionare: în cazul unui

salariu mic, poate fi profitabil să ții magazinul deschis în perioade mai puțin aglomerate ale zilei, dar nu și în cazul unui salariu mai mare. În al doilea rând, calitatea serviciilor: în perioadele de vârf se poate asigura o servire rapidă, însă aceasta înseamnă că în perioadele moarte există un excedent de angajați. Atunci când cresc salariile, se pot face economii prin reducerea acestui excedent, astfel încât clienții vor aștepta puțin mai mult în perioadele aglomerate. Desigur, prețul real pentru clienți va crește, iar unii clienți vor renunța, însă nicio întreprindere condusă bine nu se gândește doar să-și deservească clienții, fără să-i pese de costurile aferente. Există numeroase modalități de a face economii la forța de muncă de orice gen, modalități la care o persoană din afara sistemului nu s-ar gândi. La unele modalități nu se gândesc nici măcar proprietarii până în momentul în care o creștere a costurilor mâinii de lucru îi stimulează să se gândească mai mult și mai atent.

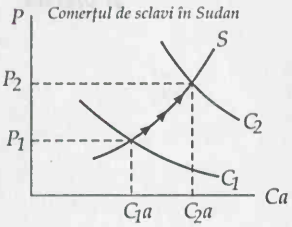
Este adevărat, însă foarte irelevant faptul că salariul minim actual impus de legislația federală nu asigură un venit săptămânal suficient pentru întreținerea unei familii, la nivelul cu care sunt obișnuiți majoritatea americanilor.

În primul rând, mulți salariați nu au o familie de întreținut sau nu reprezintă principala sursă de venit a familiei la venitul căreia contribuie. Aproape jumătate dintre persoanele angajate cu salariul minim fac parte din familii cu venituri peste media națională. Mai mult, dacă 250 de dolari pe săptămână nu reprezintă un venit corespunzător, 0 dolari este un venit cu atât mai puțin potrivit. O mărire a salariului minim legal ar duce la creșterea veniturilor unor persoane, însă și la reducerea veniturilor unui număr substanțial de indivizi care nu s-ar putea angaja la niciun salariu mult mai mare.

Revine globalizarea sclaviei

Atunci când câștigați salariul minim sau cu puțin peste acesta, vă puteți considera un „sclav". Este vorba despre o simplă metaforă. Karl Marx utiliza un astfel de limbaj. Noi nu. Vom analiza pe scurt practica îngrozitoare a sclaviei adevărate.

Ne vom referi la situația din Sudan. Oricât de incredibil ar părea, guvernul sudanez a promovat comerțul cu sclavii încă de la sfârșitul anilor 1980, mii de persoane – mai ales femei și copii din regiunile creștine mai sărace din Sudan – fiind capturate, marcate și vândute în târgurile de sclavi. Inițial, oamenii erau vânduți pe piețele locale, cu 15 dolari fiecare (un preț ridicol de mic, potrivit standardelor occidentale). Gândindu-ne, însă, că venitul pe cap de locuitor în Sudan este de aproximativ 500 de dolari pe an, prețul nu este atât de mic, potrivit standardelor sudaneze. Prețurile relative sunt cele care contează.



Răscumpărarea sclavilor în Sudan: o altă situație în care cumpărătorii determină creșterea prețului, iar vânzătorii măresc cantitatea oferită!

În perioada anilor 1990, piețele locale sau regionale s-au globalizat. Organizații umanitare occidentale, precum Christian Solidarity International, au hotărât să strângă fonduri pentru a cumpăra sclavi şi a-i elibera. (Oricât de nebunesc ar părea, cea mai mare parte a vânzătorilor de sclavi îşi respectă contractele şi sunt dispuşi să vândă acestor agenții, permițându-le să facă ceea ce doresc cu sclavii cumpărați.) Cu alte cuvinte, pe piața de sclavi din Sudan au apărut practici de eliberare a sclavilor. Mai multe şcoli din Statele Unite s-au alăturat acestor activități bine intenționate, strângând fonduri şi direcționându-le spre piața de sclavi. Mai multe districte şcolare şi grupuri de studenți s-au lăudat că au reuşit să elibereze o sută de sclavi şi intenționează să elibereze şi mai mulți data viitoare, dacă pot strânge mai multe fonduri.

Această modalitate de a rezolva o practică indecentă şi oribilă pare cel puțin ciudată, dacă nu ofensatoare. Într-adevăr, poate părea o propunere venită din partea unui economist! Să ne gândim, însă, din nou. Deşi obiectivul eliberării sclavilor în acest mod are cele mai bune intenții, a apărut o consecință involuntară irefutabilă, care îi alertează pe economişti: grupările occidentale au strâns mii de dolari pentru a cumpăra şi a elibera mii de sclavi, mărind, inconştient, cererea de sclavi şi conducând la ridicarea prețului acestora! În Sudan, prețul sclavilor a crescut de la 15 la 50 de dolari şi a atins un nivel maxim de aproximativ 100 de dolari pe sclav. S-ar putea ca mia de dolari strânsă de o şcoală printr-o acțiune caritabilă, cu care odată se puteau cumpăra 20 de sclavi, să fie suficientă pentru a cumpăra numai 10 sclavi peste câțiva ani.

Această creştere a cererii de sclavi în afara Sudanului, în rândul persoanelor bine intenționate, a lansat o piață globală. Creşterea cererii a dus la o cerere a cantității oferite. Prețurile sclavilor au crescut şi, prin urmare, mai multe persoane nevinovate au fost capturate şi vândute pe piață. Până la sfârşitul anilor 1990, prețurile au înregistrat numeroase fluctuații, scăzând de la 100 la 50 de dolari şi chiar la mai puțin, însă nu ca urmare a pierderii interesului (şi a scăderii cererii) pentru sclavi. În schimb, s-a produs o creştere pe termen mai lung a curbei ofertei globale de sclavi. Sunt disponibili tot mai mulți sclavi, la prețuri inferioare, ofertanții doritori de profit concurându-se reciproc.

Un articol din iulie 1999 din revista *Atlantic Monthly* a expus această problemă. Eforturile umanitare de a cumpăra şi de a elibera sclavii au creat, involuntar, prețuri mai mari şi mai mulți sclavi. Din păcate, această consecință involuntară este ceea ce prevăd economiştii în urma unei astfel de practici.

„Creşterea prețului la carnea de porc ne-a determinat să creştem prețurile sandvişurilor. Ne pare rău."

Costurile determină prețurile?

Atunci când vânzătorii anunță public o creştere a prețurilor, le place să spună că această creştere a fost determinată de creş-

terea costurilor. Presa economică publică frecvent anunțuri de acest gen și sunt rare situațiile în care anunțul nu include o expresie de profund regret, în sensul că prețurile au crescut din cauza costurilor mai ridicate. Poate că niciun vânzător nu a anunțat vreodată că-și mărește prețurile deoarece a crescut cererea pentru produsele sale, fiindu-i teamă să dea vina pe consumatori. Efectele asupra afacerii nu sunt bune!

Drept urmare, în viața cotidiană, ne confruntăm pretutindeni cu afirmația potrivit căreia costurile mai mari duc la prețuri mai mari. Însă costurile depind mereu nu numai de ofertă, ci și de cerere. Economiștii sunt pe bună dreptate sceptici în legătură cu înțelepciunea „populară". Ea nu este corectă din punct de vedere economic! Kenneth Boulding spunea în urmă cu mai bine de cincizeci de ani:

> „Nu există nicio lege care spune că, fiindcă o marfă are costuri de 40 de dolari pe tonă, prețul său trebuie să fie de 40 de dolari tona. Dacă un om își construiește o casă la Polul Sud, cu costuri de un milion de dolari, simplul fapt că a suportat aceste costuri nu este suficient pentru ca el să primească un milion de dolari pentru casa respectivă. Există, însă, o relație strânsă între costul de producție și preț. Prețul unei mărfi depinde de curba cererii și a ofertei, iar poziția curbei ofertei depinde de costurile de producție."

Prin „lege", Boulding se referă, desigur, la o lege sau la un principiu economic universal, nu la o normă juridică. Nespecialiștii în economie par să considere că prețurile ridicate se explică de regulă prin costurile mai mari de producție. Lucrurile nu stau așa. Să adăugăm exemplului lui Boulding un alt exemplu simplu, iar apoi vom trece la unele puțin mai complexe.

The Dropouts își lansează primul CD

The Dropouts sunt o trupă ipotetică, de muzică punk. The Dropouts au plătit 20.000 de dolari pentru timpul de înregistrare în studio și încă 2.000 de dolari pentru copierea și ambalarea primelor 1.000 de CD-uri. Cu CD-urile pregătite pentru vânzare, ei discută despre prețul pe care îl vor cere.

O altă lecție privind costurile irecuperabile!

Spike este primul care ia cuvântul. „Douăzeci și două de mii împărțit la o mie face douăzeci de dolari. Trebuie să cerem douăzeci de dolari, oricum nu am făcut discul ăsta pentru bani", spune el cu încredere.

Needle îl corectează: „Douăzeci și două de mii împărțit la o mie face douăzeci și una de mii de dolari. Adică, douăzeci și doi de dolari."

Shaft întreabă: „Dar ce facem cu costurile instrumentelor şi echipamentelor noastre? Trebuie să le adăugăm şi pe alea."

„Dar astea sunt, de fapt, costuri irecuperabile. Am cumpărat instrumentele acum cinci ani", răspunde Needle. Ceilalţi nu sunt siguri de unde provin acele costuri.

După ceva timp, toţi sunt de acord să urmeze sugestia lui Needle şi să ceară 22 de dolari pentru un CD. Se apucă de treabă şi încearcă să-şi vândă CD-urile cu 22 de dolari bucata. Însă pe o piaţă pe care CD-urile se vând de regulă cu, spre exemplu, 15 dolari bucata, cine vrea să plătească şapte dolari în plus pentru această trupă? Câţiva părinţi, un frate, trei verişori, câţiva beţivi de la spectacole. The Dropouts rămân cu 988 de CD-uri.

De fapt, trupa îşi merită numele. Membrii ei vor renunţa la muzică dacă vor continua să gândească aşa. Ei au crezut că doar costurile de producţie determină preţul pe care îl pot cere. Nu s-au gândit deloc la cerere, la dorinţa oamenilor de a plăti! Mai mult, nici măcar nu s-au gândit la costurile corespunzătoare. Needle avea dreptate, costurile instrumentelor sunt irecuperabile (cu excepţia valorii pe care ar putea-o recupera dacă şi-ar vinde echipamentele). Dar la fel de irecuperabile sunt şi costurile aferente timpului petrecut în studioul de înregistrări, copierii şi ambalării CD-urilor, după ce acestea au ajuns în mâinile lor. Ar fi mai bine să ceară 8, 6 sau poate chiar 2 dolari pe un CD, decât să păstreze preţul de 22 de dolari şi să nu vândă nimic. La fel ca în cazul celorlalte exemple din Capitolul 4, această experienţă trebuie să fie o lecţie de viaţă. Alte trupe ştiu ce să facă. Ele cer la fel ca alţii (15 dolari pe un CD) şi încearcă să se asigure că acest preţ nu va fi depăşit de costuri.

„E aur în munţii ăştia!" Şi ce dacă?

Dacă nu costurile determină preţul cerut, ce anume determină preţul?

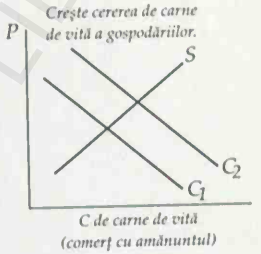
Unul dintre autori locuieşte la mai puţin de 30 de kilometri de mina de aur de la Ropes. Această mină a funcţionat în urmă cu un secol şi pentru o perioadă scurtă în anii '80. Astăzi este închisă, şi nu fiindcă mina nu ar mai avea aur. Toţi cei din zonă ştiu că există aur în această mină. De ce au închis-o proprietarii, în mod voluntar? Pentru că preţul de pe piaţă al aurului i-a determinat să ia această decizie. Iar preţurile de pe piaţă sunt stabilite prin procesele cererii şi ofertei. Dacă cineva ar hotărî să redeschidă mina, costurile ar fi de aproximativ 36 de dolari pe gram. Proprietarii minei nu pot insista, însă, pe un preţ de 36 de dolari gramul, fiindcă preţul actual al aurului este de aproximativ 24 de dolari gramul. Pot afirma că merită atât, pentru că munca lor este dificilă şi periculoasă, dar aurul lor nu ar fi diferit faţă de aurul altor proprietari. Dacă cererea globală de aur ar creşte considerabil în viitor, determinând creşterea preţului aurului, poate într-o bună zi mina de la Ropes se va redeschide. Având în vedere,

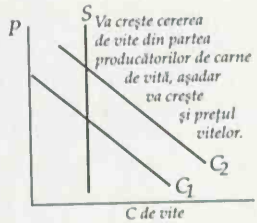
Oferta şi cererea! Calcul monetar: Nu se preconizează că deschiderea minei va fi profitabilă.

însă, prețul aurului de pe piață, oamenii de afaceri care doresc să câștige caută alte afaceri profitabile. Mina de la Ropes este prea scumpă de redeschis și de întreținut.

Nici măcar măcelarii nu au curaj

Să presupunem că cererea de carne de vită înregistrează o creștere subită și neașteptată. Deși acest lucru se întâmplă la nivel național, orice măcelar va constata o creștere doar a propriilor vânzări. Produsele sale din carne de vită se vor vinde mai repede decât preconiza și va începe să vândă din stocuri pentru a-și satisface clienții. Stocurile măcelarului nu fac altceva decât să amortizeze modificările tranzitorii ale cererii. Pe măsură ce stocurile se epuizează, el nu va trebui să facă altceva decât să le telefoneze altor intermediari – producătorii și distribuitorii de carne de vită – și să mai comande carne de vită. Însă pentru că cererea clienților a crescut pe piața globală, nu numai el, ci și mii de alți măcelari vor plasa comenzi de carne de vită mult mai mari decât cele preconizate. Stocurile producătorilor de carne se vor dovedi a fi insuficiente. Producătorii de carne, la rândul lor, vor încerca să comande mai multe vite care să fie tăiate.





Aici apare constrângerea. Ne așteptăm ca oferta de produse finale din carne de vită să fie relativ elastică, adică să reacționeze la micile modificări ale prețului. Un măcelar poate tăia mai multă sau mai puțină carne de vită, după cum dorește. Însă cum vitele nu pot crește peste noapte, oferta de vite este inelastică pe termen scurt. Cererea mărită de vite va conduce, astfel, la concurență între producătorii de carne, care trebuie să ofere un preț mai mare pentru vite. Prin urmare, producătorii îi vor informa pe măcelari că au putut obține carne de vită, însă numai cu un cost mai mare. Așadar, măcelarul care vrea să obțină mai multă carne va trebui să plătească un preț mai mare.

Ce va face măcelarul? Pentru el, costul cărnii de vită a crescut. El le va cere clienților un preț mai mare pentru produsele din carne de vită și își va cere în permanență scuze: „Mi-au mărit costurile, așa că din păcate trebuie să aplic un preț mai mare." Desigur, în acest caz nu este vorba chiar despre producători. Cine a fost de fapt de vină pentru aceste costuri mai ridicate? Persoanele aflate de cealaltă parte a tejghelei măcelarului: clienții.

De ce costă atât de mult schimbatul ploștilor?

De ce costurile de spitalizare cresc în permanență? Într-un sistem în care pacienții plătesc exact aceleași sume pentru serviciile medicale, indiferent dacă sunt spitalizați sau sunt tratați ambulatoriu, este mult mai probabil ca pacienții să fie spitalizați.

O astfel de situație echivalează cu a invita populația să-şi mărească cererea de servicii de spitalizare insuficiente şi va conduce, în mod previzibil, la creşterea tarifelor pe cameră. Tratamentul este de regulă mai bun în spital decât în afara acestuia, iar medicii pot urmări mai uşor evoluția unui pacient în spital. Mai mult, asigurările acoperă complet spitalizarea, însă acoperă doar parțial tratamentul ambulatoriu.

Administrarea spitalelor demonstrează că şi costurile irecuperabile au scopurile lor. Să presupunem că un anumit spital adaugă o aripă de 200 de paturi şi cumpără multe echipamente de laborator noi şi sofisticate. După luarea acestor măsuri, cheltuielile asociate reprezintă costuri irecuperabile, însă aceasta nu înseamnă că ele nu sunt utile pentru administratorii spitalului. Dacă guvernul şi companiile de asigurări private sunt de acord să plătească spitalul în funcție de costurile suportate de acesta pentru oferirea serviciilor către pacienți, iar spitalul decide ce anume include în costuri, se va folosi fiecare dolar din acele costuri irecuperabile. Costurile irecuperabile vor fi repartizate pentru fiecare pacient, în funcție de formula care îi permite spitalului să le recupereze cât mai repede, fără a-i prejudicia pe cei care trebuie să plătească.

Costuri pentru cine? Beneficii pentru cine? Aceasta este întotdeauna cea mai bună abordare a problemei costurilor şi beneficiilor, dacă doriți să aflați de ce se urmăreşte o anumită politică. Dacă beneficiile obținute de un spital prin utilizarea celor mai moderne echipamente avantajează în mare măsură personalul medical, dacă acele costuri ale nemulțumirii personalului medical revin administratorilor spitalului şi dacă acele costuri ale achiziționării acestor echipamente sunt suportate integral şi fără reclamații de guvern, de companiile de asigurare sau de filantropi, administratorii spitalelor vor cumpăra echipamente scumpe, chiar dacă ele sunt folosite rar, iar costul serviciilor de spitalizare va creşte.

Angajatorii care plătesc asigurări de sănătate au început să le solicite, în ultimii ani, asiguratorilor să controleze costurile, iar asiguratorii au reacționat solicitându-le medicilor să facă economii în cazul furnizării de asistență medicală. Asiguratorii au încercat şi să le plătească spitalelor o taxă fixă pentru anumite servicii, în loc să le ramburseze costurile pe care acestea susțin că le-au suportat. Deşi acest lucru le oferă furnizorilor de servicii medicale stimulente să economisească, eforturile lor în acest sens îi deranjează câteodată pe pacienți. Problema asigurării unui tratament medical adecvat pentru toți cetățenii, fără creşterea costurilor la un nivel intolerabil, nu va fi rezolvată multă vreme. Măsurile în acest domeniu trebuie să înceapă prin a recunoaşte că cererea afectează costurile şi trebuie să se folosească neapărat o metodă de raționalizare a serviciilor de asistență medicală, fi-

BCU IASI

indcă, în condițiile în care pacienții nu plătesc nimic din propriul buzunar, cantitatea cerută este mult mai mare decât orice cantitate care ar putea fi oferită.

Anexă: FORMULAREA CORECTĂ A ÎNTREBĂRILOR ECONOMICE

Iată o problemă clasică, pe care puteți încerca să o rezolvați. Trei tineri merg la un motel și rezervă o cameră. Tariful total este de 30 de dolari și fiecare tânăr plătește câte 10 dolari. După ce tinerii merg în cameră, recepționerul își dă seama că le-a cerut prea mult. A uitat că în seara respectivă este un tarif special, de 25 de dolari. Nu își poate părăsi biroul, așa că îi dă cameristei 5 bancnote de câte un dolar și o roagă să meargă în cameră, să le dea banii înapoi celor trei tineri. Pe drum, camerista se întreabă cum poate împărți 5 dolari la trei oameni. Se hotărăște, din moment ce ei oricum nu știu de prețul special, să le dea înapoi 3 dolari și să păstreze ea restul de 2. Nimeni nu va ști nimic.

Problema de gândire: fiecare tânăr a plătit, de fapt, 9 dolari: 3 înmulțit cu 9 face 27. Iar menajera a păstrat 2 dolari, ceea ce ne dă în total 29 de dolari. Însă cei trei tineri au plătit inițial 30 de dolari, nu 29. Ce s-a întâmplat cu restul de un dolar?

Închideți cartea. Nu citiți mai departe până nu încercați să aflați răspunsul! Dacă nu vă puteți da seama după 15 sau 20 de minute, deschideți din nou cartea și citiți mai departe. (Trebuie să recunoaștem că unuia dintre autori i-au trebuit aproape 20 de ani ca să găsească răspunsul!)

Atenție la întrebările eronate sau la formulările înșelătoare ale problemei

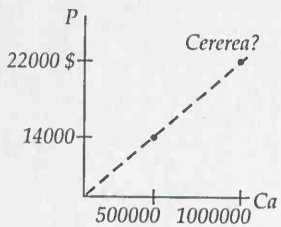
Știm că unii profesori spun: „Nu există întrebări greșite, ci doar răspunsuri greșite." Ei bine, nu ne place să o spunem, însă acei profesori nu au dreptate. Întrebarea de la finalul problemei de gândire este, pur și simplu, întrebarea eronată. (E la fel de lipsită de sens ca întrebarea: „Care este greutatea culorii albastre?") Este o întrebare care a fost gândită intenționat pentru a vă induce în eroare, deoarece inițial ea nu pare deloc ilogică, având în vedere formularea. Acesta e motivul pentru care problema de gândire e atât de dificilă. Nu există niciun răspuns la întrebarea: „Ce s-a întâmplat cu restul de un dolar?"

Tariful pentru cameră a fost de fapt 25 de dolari. Cei trei tineri nu au știut acest lucru. Au plătit 5 dolari în plus. Au primit ulterior 3 dolari înapoi de la cameristă. Ce s-a întâmplat cu restul de bani plătiți în plus?

Aceasta este întrebarea corectă. Şi acum puteţi stabili cu claritate răspunsul corect. Camerista i-a băgat în buzunar, nimic mai simplu.

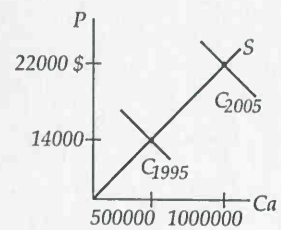
De ce am amintit această problemă de gândire, care nu are nicio legătură cu economia? Fiindcă, din ignoranţă sau în mod conştient, o mare parte dintre analizele privind evenimentele economice cotidiene sunt formulate greşit şi induc în eroare, la fel ca problema noastră de gândire. Arta modului de gândire economic constă, printre altele, în capacitatea de a vedea dincolo de formulările ilogice. Vă vom oferi trei exemple destul de comune, care vă vor ajuta să vă perfecţionaţi această capacitate.

Atenţie la datele care par să vorbească singure



Să presupunem că vi se prezintă următoarele date:

	Preţul monovolumelor marca X	Achiziţii de monovolume marca X
1995	14000 $	500000
2005	22000$	1000000



Să presupunem că datele pentru această piaţă ipotetică sunt adevărate. Având în vedere ratele relativ reduse ale inflaţiei din ultimii 10 ani, preţul relativ al monovolumelor marca X a crescut substanţial. Întrebarea noastră este: ce spun aceste date despre curba cererii de monovolume?

Să nu răspundeţi că am adresat o întrebare eronată de data aceasta. Întrebarea este perfect corectă. Ne interesează răspunsul dumneavoastră.

Dacă ajungeţi la concluzia: curba cererii de monovolume marca X este ascendentă, ne-am atins scopul. Deşi întrebarea este perfect corectă, am însoţit-o de date care oferă aspectul unei curbe ascendente a cererii.

Datele nu vorbesc niciodată de unele singure. Într-adevăr, datele nu pot vorbi. După cum am discutat în Capitolul 1, un economist foloseşte o teorie pentru a interpreta şi a înţelege datele. Principiile cererii şi ofertei reprezintă o mare parte din teoria noastră. Legea cererii permite existenţa unor curbe ascendente ale cererii? Nu, nici măcar nu permite existenţa unor curbe verticale ale cererii. Curba cererii este descendentă, oriunde şi oricând.

Reţinând toate acestea, cum aţi putea explica creşterea numărului de cumpărări şi preţul mai mare al monovolumelor? Cererea globală de monovolume marca X a crescut între 1995 şi 2005, explicându-se, prin aceasta, creşterea preţului de pe piaţă,

BCU IASI

cel puțin parțial. (Veniturile personale mai mari, familiile mai mari, marile campanii publicitare sunt unele dintre motivele pentru care cererea a crescut în această perioadă.) Acesta este un răspuns mult mai bun decât concluzia că datele arată despre curba cererii că trebuie să fie ascendentă.

Atenție la scribii învățați și la așa-zișii economiști

De multe ori, problema nu se rezumă la a lăsa datele să vorbească singure. Aproape în orice ziar din țară veți găsi o afirmație la fel de ilogică precum următoarea:

> „Înghețul din ultima perioadă continuă să facă ravagii pe piața portocalelor. Agricultorii noștri se vor confrunta cu probleme și mai grave în săptămânile următoare. Câțiva operatori de pe piața la termen au previzionat, în mod corect, că o ofertă mai mică va conduce la creșterea prețului portocalelor, însă au omis un lucru. Prețurile mai mari vor reduce cererea de portocale, ceea ce reprezintă încă o veste proastă pentru agricultori. Scăderea cererii va conduce rapid la scăderea prețurilor. Iată o situație dificilă pentru agricultorii noștri. Au mai puține portocale de vândut și în curând se vor confrunta cu scăderea prețurilor. Piața nu iartă. O dublă nenorocire, căreia majoritatea agricultorilor îi vor putea supraviețui doar cu mare noroc."

Sperăm că ați observat exprimarea derutantă a jurnalistului, în sensul că piața pare o persoană „neiertătoare ". Îl putem ierta până aici. Problema se referă de fapt la restul analizei sale, bazată pe concepte economice familiare, precum cererea și oferta, și scrisă cu încredere și convingere.

Reducerea ofertei duce la o creștere a prețului. Creșterea prețului nu implică, însă, o reducere a cererii de portocale, după cum afirmă reporterul. Dacă alte condiții rămân constante, se va reduce cantitatea cerută. Astfel, se va reduce deficitul temporar de pe piața portocalelor. Dacă se confundă reducerea cantității cerute cu reducerea cererii globale, previziunile reporterului sunt la fel de solide ca un castel din cărți de joc. (Un student inteligent își poate aminti discuția din Capitolul 3 și poate susține că alte condiții nu sunt constante. Dacă populația se așteaptă ca prețul portocalelor să crească și mai mult în viitor, cererea globală poate crește, consumatorii încercând să cumpere mai mult acum, înainte de viitoarea creștere a prețului.)

Fiți întotdeauna atenți să nu confundați modificarea cererii și a ofertei cu modificarea cantităților cerute și oferite. Cu cât că-

utați astfel de exemple în ziare şi în publicațiile financiare, cu atât veți găsi mai multe. (Printre întrebările de la finalul capitolului anterior am introdus câteva situații de acest gen. Dacă nu le-ați observat, le puteți recapitula.)

Reprezentarea grafică a deficitului ascendent şi permanent

De multe ori, cea mai eficientă modalitate de a prezenta un argument economic constă în folosirea graficelor. Vom utiliza mai multe grafice pe parcursul acestui manual. În acest capitol am folosit graficele pentru a înțelege şi a previziona consecințele chiriilor controlate şi ale incidenței fiscale, spre exemplu. Ziarele folosesc rareori grafice, însă institutele de strategie şi laboratoarele de idei le utilizează destul de frecvent. Să îl analizăm pe cel din Figura 6-4.

Acest grafic ilustrează curba ofertei şi curba cererii de petrol, din 1950 până în 2050. Cele două curbe se intersectează la anul 2010. Potrivit graficului, Statele Unite au înregistrat un excedent de petrol timp de peste 50 de ani, însă se vor confrunta curând cu un deficit ascendent şi permanent de petrol, după 2010. Laboratorul de idei care a elaborat acest grafic oferă multe recomandări privind modul în care trebuie puse în aplicare strategii la nivel federal şi internațional, în scopul conservării petrolului, astfel încât să evităm această criză a pieței.

Observați că graficul nu oferă nicio informație privind prețul petrolului. Deşi analistul identifică o curbă drept „oferta", iar

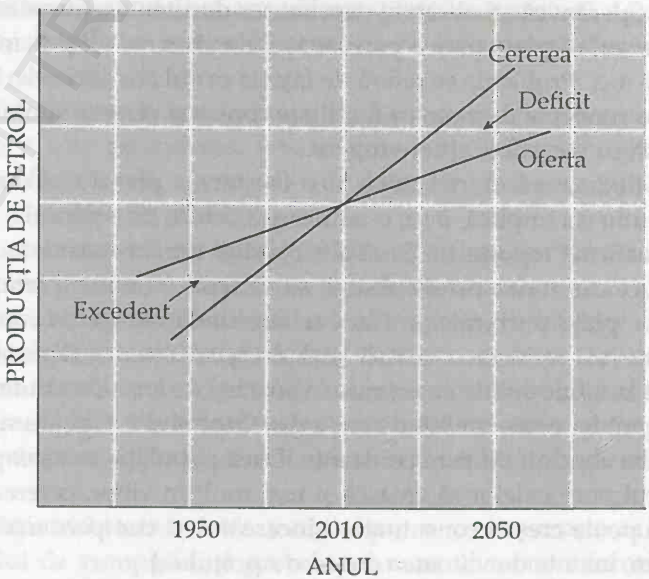


Figura 6-4 Curbe false ale cererii şi ofertei de petrol

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

o alta drept „cererea", acestea nu sunt de fapt curbe ale cererii și ofertei. Am fost păcăliți! Curba ofertei ilustrează o relație între preț și cantitatea oferită, iar curba cererii ilustrează o relație între preț și cantitatea cerută. Aceste curbe nu ilustrează nicio relație de acest gen.

„Excedentul" și „deficitul" din grafic sunt la fel de înșelătoare. Excedentul se definește drept cantitatea oferită care depășește cantitatea cerută, la un preț dat, nu ca „oferta" care depășește „cererea" la un anumit moment. Iar prețul pieței, desigur, scade în cazul unui excedent. Deficitul se definește drept cantitatea cerută care depășește cantitatea oferită, la un preț dat, nu ca „cererea" care depășește „oferta" la un anumit moment. Iar prețul pieței crește în cazul unui deficit.

Graficul nu ilustrează principiile cererii și ofertei în procesul de piață. El nu recunoaște rolul procesului de ajustare a prețurilor. Dacă cererea de petrol ar crește mai repede decât oferta, de-a lungul timpului, prețul său pe piață ar crește și el, reflectând valoarea marginală și costurile marginale mai mari. Nu s-ar produce un deficit ascendent și permanent, ci prețul mai mare i-ar determina pe utilizatori să economisească petrol.

Scurtă recapitulare

Am continuat ideea că regulile jocului afectează condițiile cererii și ofertei, prin intermediul stimulentelor.

Proprietățile coordonatoare ale sistemului pieței libere sunt la fel de eficiente în cazul catastrofelor și în cazul unor condiții normale. „Prețurile abuzive" nu reprezintă altceva decât o creștere rapidă a prețurilor, ca urmare a modificărilor puternice în planurile cumpărătorilor și vânzătorilor.

Stimulentele se modifică, de exemplu, atunci când se introduce sistemul de control al pieței într-un proces care, altfel, s-ar desfășura pe piața liberă. În cazul controlului pieței, consecința involuntară este aceea a necoordonării pieței.

Plafonul de preț este un preț maxim stabilit prin lege. Indiferent dacă plafonul de preț este stabilit pentru benzină sau pentru un alt produs foarte diferit, precum chiria la apartamente, se creează un deficit. Concurența pe bază de prețuri va fi înlocuită de concurența nemonetară sau pe baza altor factori decât prețul. Un preț mai mic impus de lege nu elimină și nici măcar nu reduce insuficiența produsului supus controlului.

Pragul de preț, precum subvențiile pentru agricultură sau salariul minim pentru forța de muncă necalificată, este un preț minim stabilit prin lege. Dacă este funcțional, pragul de preț generează, involuntar, un excedent. În cazul mărfurilor agricole, excedentul este achiziționat de regulă de guvern, ceea ce reprezintă un transfer de avuție de la consumatori (sub forma pre-

țurilor mai mari) şi de la contribuabili (sub forma unei sarcini fiscale mai mari pentru a plăti programele de subvenționare ale guvernului). În cazul salariului minim, excedentul se materializează în şomeri, care nu sunt cumpărați (ca produsele agricole) de guvern. În timp ce aceia care îşi păstrează locul de muncă sau găsesc un loc de muncă la salariul minim se descurcă mai bine (față de salariul pe care l-ar fi câştigat pe piața liberă), cetățenii rămaşi şomeri pur şi simplu nu au noroc.

Interdicțiile asupra alcoolului şi drogurilor transformă procesele de piață în procese subterane. Persoanele care dețin un avantaj comparativ infracțional se remarcă în procesul competitiv.

Nu există nicio lege economică potrivit căreia costul de producție stabileşte prețul. Este eronat să presupunem că putem alege între stabilirea prețurilor în funcție de cost sau a le lăsa să fie stabilite de cerere şi ofertă, deoarece procesul cererii şi ofertei determină toate costurile.

Modificând costurile relative, ca urmare a schimbării condițiilor, procesul cererii şi ofertei stabileşte prețuri care reflectă insuficiența relativă a produselor şi arată cum pot fi ele folosite într-un mod mai economic.

Prețurile care reflectă modificarea insuficiențelor relative coordonează activitatea populației într-o societate comercială.

Multe persoane folosesc termeni şi concepte economice în mod dezinformat sau eronat. Arta economistului constă şi în a le desluşi poveştile.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Controlul prețurilor îi împiedică pe cei bogați să obțină mai mult decât cei săraci? Un motiv pentru care guvernele locale impun câteodată chiriile controlate este chiar acela de a preveni raționalizarea spațiilor rezidențiale insuficiente prin prețurile monetare. Controlul reuşeşte să atingă acest obiectiv? De ce credeți că cea mai mare parte a apartamentelor cu chirie controlată din New York sunt ocupate de persoane relativ bogate?
2. Ordonanțele privind controlul chiriilor puse uneori în aplicare în marile oraşe încearcă de obicei să restricționeze creşterea chiriilor în funcție de creşterea costurilor pentru proprietari. Folosiți analizele din acest capitol pentru a răspunde la următoarele întrebări.
   (a) Care este, pentru un proprietar, costul închirierii unui apartament către dumneavoastră, la prețul de 500 de dolari, dacă altcineva este dispus să plătească 600 de dolari? Ce beneficiu are dacă vi-l închiriază dumneavoastră?
   (b) Ce efect are o ordonanță privind controlul chiriilor asupra costurilor pe care le suportă proprietarii dacă țin

BCU IASI/CENTRU UNESCO

un apartament neocupat, îl folosesc ei înșiși sau își lasă rudele să locuiască în el gratuit?

(c) La ce concept de cost credeți că se gândesc adepții chiriilor controlate atunci când vorbesc de stabilirea chiriei maxime în funcție de costurile proprietarilor?

(d) Ipotecile reflectă costul achiziționării unei clădiri și, deci, pot fi incluse drept costuri legitime atunci când proprietarii care sunt supuși unei legi privind controlul chiriilor solicită creșterea chiriei. Ce factori determină costul achiziționării unei clădiri de apartamente pentru un potențial proprietar?

(e) Costul achiziționării de combustibil pentru încălzire poate fi inclus întotdeauna drept cost legitim, atunci când proprietarii solicită creșterea chiriei. Ce factori determină prețul combustibilului?

(f) Să presupunem că un proprietar închiriază spațiu într-o parcare din apropiere și îl pune la dispoziția chiriașilor. Dacă cererea de spațiu de parcare în această zonă crește, probabil că el va trebui să plătească mai mult pentru închirierea spațiilor de parcare. De ce ar fi mai probabil ca o comisie pentru controlul chiriilor să aprobe cererea proprietarului de creștere a chiriei, ca urmare a creșterii cererii de spații de parcare, decât ca urmare a creșterii cererii de locuințe închiriate?

3. Orașul Seattle are un port și închiriază spațiu proprietarilor de ambarcațiuni. Atunci când oficialitățile municipale se hotărăsc să stabilească o chirie care să asigure un profit de 5% față de costurile estimative de înlocuire a amenajărilor, ei susțin că acest lucru ar duce aproximativ la dublarea taxelor de acostare în următorii trei ani.

(a) Ce legătură există între costul estimat de înlocuire a amenajărilor și costul închirierii spațiului de acostare?

(b) Cea mai importantă parte a spațiului este apa de ocean din Puget Sound, pe care a fost construit portul. Costul estimat de înlocuire a oceanului ar trebui inclus în acest preț? (Dacă susțineți că nu ar trebui inclus fiindcă oceanul este un cadou gratuit din partea naturii, reveniți la întrebarea 9 de la Capitolul 4 și verificați-vă răspunsul.)

(c) În momentul în care și-au anunțat intenția de a mări taxele, oficialitățile municipale au estimat durata de așteptare pentru un spațiu la 17-20 de ani. Ce legătură are aceasta cu costul închirierii de spațiu de acostare?

4. Alcoolul este ilegal în căminul Colegiului ACME. De ce este mai probabil ca studenții să aducă pe furiș câteva sticle de tequila, de exemplu, decât navete de bere, chiar dacă majoritatea ar prefera să bea bere, nu tequila?

5. În prezent, în Statele Unite, bancnota cu cea mai mare valoare este cea de 100 de dolari. Bancnotele de 500, 1.000, 5.000 şi 10.000 de dolari nu mai sunt în circulaţie. Puteţi explica de ce autorităţile au scos din circulaţie bancnotele mari, în cadrul eforturilor de a combate crima organizată?
6. În filmul „Naşul", Vito Corleone (chiar Naşul) avea mai multe talente insuficiente, de la organizarea „familiei", până la înjunghierea şi uciderea altor persoane. De ce tindea să se specializeze exclusiv pe supravegherea familiei şi îi angaja pe alţii pentru celelalte activităţi?
7. Care este relaţia dintre costuri şi preţuri? Cele patru părţi ale acestei întrebări vă cer să analizaţi câteva situaţii specifice.
   (a) Construcţia şi echiparea unei ambarcaţiuni pentru pescuitul de cambulă (halibut) costă foarte mult. Acesta este motivul pentru care cambula este foarte scumpă în magazine? Care este relaţia dintre preţul cambulei şi costul unei ambarcaţiuni complet echipate pentru pescuitul cambulei?
   (b) Persoanele din cartierele mai sărace plătesc mai mult pentru produsele de băcănie deoarece băcanii trebuie să impună preţuri mai mari, pentru a acoperi costurile ridicate asociate unei rate mai ridicate a infracţionalităţii? Care este relaţia dintre preţul produselor de băcănie şi costul asigurărilor în zonele cu infracţionalitate ridicată?
   (c) Guvernul SUA oferă subvenţii de preţ agricultorilor care cultivă anumite recolte deoarece costul cultivării acestor recolte este ridicat? Sau costul cultivării anumitor recolte este ridicat fiindcă guvernul oferă agricultorilor subvenţii de preţ?
   (d) Flamingii sculptaţi manual din lemn de santal roşu, comercializaţi cu 150 de dolari bucata, sunt scumpi fiindcă sculptatul lor durează mult timp? Sau oamenii petrec mult timp sculptând flamingii din lemn de santal roşu fiindcă sunt scumpi? Valoarea unui obiect depinde vreodată de ceea ce ştie populaţia despre modul său de producţie? Un flamingo ar fi mai valoros dacă oamenii ar crede că a fost sculptat de Papa Ioan al XXIII-lea, decât dacă ar crede că l-aţi sculptat chiar dumneavoastră?
8. Un uragan puternic care afectează o zonă populată va sparge numeroase ferestre şi va conduce, deci, la o creştere semnificativă a cererii pentru serviciile geamgiilor. Dacă geamgiii reacţionează crescându-şi tariful orar, va creşte costul reparării ferestrelor pentru proprietarii locuinţelor. Însă uraganele cresc costul reparării ferestrelor pentru geamgii? Sau geamgiii măresc tarifele vrând să profite în mod injust de situaţie? Următoarele întrebări vă pot ajuta să răspundeţi la aceste probleme.

BCU IAŞI/CENTRUL UNIVERSITAR

(a) De ce geamgiii pot mări prețurile?
(b) Cine exercită cea mai mare presiune asupra geamgiilor, în sensul măririi prețurilor?
(c) În ce moduri vor suporta geamgiii costuri marginale de oportunitate mai mari?
(d) De ce geamgiii pot fi reticenți să-și mărească prețurile?
(e) Ce poate face un geamgiu pentru a-și mări prețurile fără a-i supăra pe oamenii din comunitate?
(f) În ce moduri creșterea prețurilor va face ca persoanele din comunitate să aibă la dispoziție mai multe servicii ale geamgiilor?

9. Bunica dumneavoastră află că studiați economie și se hotărăște să vă utilizeze cunoștințele. Intenționează să-și vândă casa și vrea să știe ce preț poate cere pentru o casă bine întreținută, situată într-un cartier în continuă dezvoltare. Aveți nevoie de mai multe informații: cât a costat-o? Vă spune că a costat-o 15.000 de dolari acum patruzeci de ani. Având în vedere cele de mai sus, sfătuiți-o ce preț să ceară potențialilor cumpărători.

10. Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch și Richard Thaler au făcut cercetări privind noțiunea de corectitudine în tranzacțiile de pe piață, în accepțiunea populației. Unul dintre articolele lor, intitulat „Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market" " (Corectitudinea drept constrângere asupra obținerii de profit: drepturile de pe piață) prezintă rezultatele unui sondaj de opinie publică al cărui scop era acela de a determina regulile de corectitudine folosite de populație în evaluarea acțiunilor companiilor. Iată o situație ipotetică descrisă în acest sondaj:

Un magazin general are stocuri de unt de arahide pentru câteva luni, depozitate pe rafturi și în magazie. Proprietarul află că prețul de distribuție al untului de arahide a crescut și mărește imediat prețul stocului actual de unt de arahide.

Dintre cei 147 de respondenți întrebați, doar 21% au considerat că acest comportament este acceptabil, în timp de 79% l-au considerat incorect.

(a) Prețul de distribuție al untului de arahide aflat pe stoc este un cost irecuperabil. Este el relevant pentru deciziile de stabilire a prețului adoptate de un vânzător care împărtășește opinia majorității privind prețurile corecte?
(b) Cum poate fi acest preț relevant pentru un vânzător care împărtășește opinia minoritară, însă știe că clienții vor afla cum a procedat, dacă mărește prețul stocurilor „vechi"?
(c) Modul de gândire economic nu face de regulă diferența între o sumă de bani plătită și o sumă de bani neprimită: ambele sunt costuri, în aceeași măsură. Se pare că majo-

ritatea publicului face această diferențiere, din moment ce acceptă ca vânzătorii să-şi mărească prețurile pentru a acoperi costuri de distribuție mai mari (pe care le plătesc), însă nu este de acord ca vânzătorii să facă acest lucru doar deoarece consumatorii sunt dispuşi să plătească un preț mai mare. Puteți susține opinia populară, sau credeți că aceasta este doar rezultatul neînțelegerii fenomenului?

11. De multe ori, medicii care au contractat împrumuturi mari pentru a-şi finanța educația medicală intră pe piața muncii cu datorii mari, pe care trebuie să înceapă să le ramburseze.
    (a) Ce diferențe credeți că ați observa la tarifele stabilite de trei medici tineri, care tocmai îşi deschid cabinetul, dacă unul şi-a finanțat educația prin împrumuturi şi acum trebuie să plătească 9.600 de dolari pe an, timp de 15 ani, altuia i-au plătit părinții educația integral, iar al treilea a beneficiat de burse şi subvenții oferite de guvern?
    (b) Evaluați argumentul invocat de directorul economic al unei şcoli medicale, potrivit căruia guvernul ar putea reduce tarifele medicilor suportând integral educația medicilor, aşa că medicii nu ar mai trebui să-şi recupereze costurile educației (plus dobânda) prin mărirea tarifelor.
    (c) Autorul afirmației anterioare a susținut că „dumneavoastră" şi „eu" va trebui să acoperim costurile ratelor bancare ale medicilor, prin tarifele pe care le plătim, deoarece aceste plăți „reprezintă un cost legitim al desfăşurării activității". Ce contează dacă o plată reprezintă sau nu „un cost legitim al desfăşurării activității"? Să presupunem că toți medicii practicanți dintr-o zonă trebuie să plătească 5.000 de dolari pe an unei organizații infracționale locale, ca taxă de protecție. Aceste plăți ar reprezenta „un cost legitim al desfăşurării activității"? Ar afecta ele tarifele medicilor?
12. Este posibilă oferirea de asistență medicală fără raționalizare? În 1948, fiecare familie din Marea Britanie a primit un pliant potrivit căruia noul Serviciu Național de Sănătate „vă oferă servicii complete: medicale, stomatologice şi de infirmerie. Toată lumea – bogați sau săraci, bărbați, femei sau copii – le poate utiliza integral sau parțial. Nu există tarife, cu excepția câtorva servicii speciale".
    (a) Acest sistem-pionier de asistență medicală, care a împlinit 60 de ani în 1998, se baza pe presupunerea că acea cantitate de asistență medicală cerută la un preț zero este finită. Cu toate acestea, cantitatea cerută depăşeşte cantitatea oferită la prețul zero în Marea Britanie şi în

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR

toate țările care au inițiat, ulterior, sisteme similare și care s-au confruntat cu un deficit al serviciilor de asistență medicală. Cum s-ar manifesta un deficit într-o astfel de situație?

(b) Dacă asistența medicală este pusă la dispoziția tuturor, la un preț monetar zero, iar la acest preț cantitatea cerută o depășește pe cea oferită, cum va fi raționalizată asistența medicală?

(c) Ce sistem de raționalizare ați recomanda?

13. Atunci când populația nu trebuie să plătească nimic pentru a folosi resurse valoroase, precum spațiul rutier urban, ea le va folosi în continuare, până ce valoarea lor se reduce la zero. Acest lucru îi șochează pe cei care nu s-au familiarizat suficient cu ideea că modul de gândire marginal este greșit. De ce ar alege populația să se comporte astfel încât valoarea unei activități – valoarea pentru ea însăși – să devină egală cu zero? Confuzia provine din faptul că nimeni nu și-a dat seama că valoarea marginală este cea care scade la zero și ea diferă foarte mult de valoarea totală sau medie. Să presupunem că vă plac biscuiții cu ciocolată. Este ora 10 dimineața, vă este destul de foame și se apropie de dumneavoastră o persoană care vinde biscuiți cu ciocolată proaspăt făcuți. În acest moment, conștientizați că aveți poftă de biscuiți cu ciocolată. Nu vreți să plătiți mai mult de 3 dolari pentru un biscuit și nu vreți sub nicio formă să mâncați mai mult de patru biscuiți. (Excludem posibilitatea de a păstra biscuiții pentru a-i consuma mai târziu.) Tabelul 6-1 de mai jos arată lista cererii dumneavoastră:

(a) Câți biscuiți veți mânca într-o zi, dacă prețul este zero?

(b) Ce valoare totală veți obține, măsurată în dolari pe zi?

(c) Care va fi pentru dumneavoastră valoarea medie a biscuiților, măsurată în dolari pe biscuit?

(d) Care va fi pentru dumneavoastră valoarea medie a biscuiților, măsurată în dolari pe biscuit, dacă ei sunt gratuiți pentru dumneavoastră?

Tabelul 6-1

Prețul	*Numărul de biscuiți ceruți pe zi*
3,00 $	1
1,50 $	2
0,40 $	3
0,10 $	4
0,00 $	4

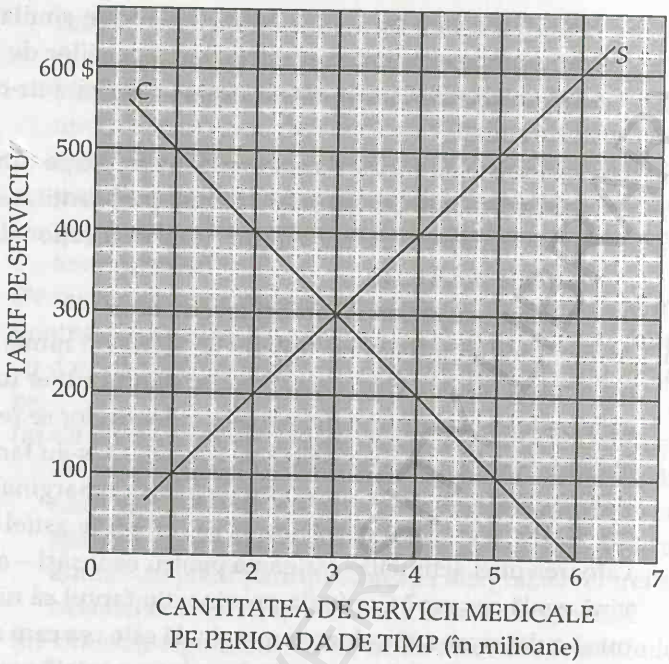


Figura 6-5 **Cererea şi oferta de servicii medicale**

14. Figura 6-5 ilustrează curba ofertei pentru serviciile medicilor şi curba cererii pentru aceste servicii. Tariful de închidere a pieței este de 300 de dolari.
    (a) Spre ce poziție se va deplasa curba cererii dacă guvernul este de acord să plătească integral tariful perceput de medici? Ce se va întâmpla cu prețul de închidere a pieței? (Sugestie: Ce cantitate va solicita populația la un preț zero?)
    (b) Ce se va întâmpla cu curba cererii şi cu prețul de închidere a pieței dacă guvernul se angajează să plătească pe jumătate tarifele medicilor? (Sugestie: Atunci când tariful perceput este de 300 de dolari, care este tariful plătit de consumatori? Ce cantitate vor dori să achiziționeze la acest preț?)
    (c) Care va fi prețul de închidere a pieței dacă guvernul plătește 80% din tariful perceput de medici?
15. Stăpânirea modului de gândire economic înseamnă să învățați să gândiți în termeni de cerere şi ofertă. Iată câteva întrebări suplimentare, pe care puteți exersa. Răspunsurile sunt mai puțin importante decât raționamentul prin care puteți ajunge la respectivele răspunsuri. Poate că ar trebui să începeți, în fiecare caz, cu schițarea unui mic grafic al cererii şi ofertei. Apoi, vă puteți întreba dacă evenimentul descris ar afecta curba cererii sau curba ofertei, în ce direcție s-ar deplasa curba şi ce efect ar avea acest lucru asupra

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITY

prețului și a cantității tranzacționate. Nu vă rezumați la a concluziona că prețul va crește sau va scădea. Preconizați ca prețul sau cantitatea tranzacționată să înregistreze modificări mari sau mici? De regulă, va trebui să furnizați informații din propria dumneavoastră experiență. Rețineți că răspunsul va depinde deseori de perioada în care permiteți să se producă ajustările. Previzionați un efect pe termen foarte scurt, sau vă gândiți la efectul pe termen lung?

(a) Să presupunem că oamenii de știință descoperă că a consuma boabe de soia previne cancerul și bolile de inimă.
   (i) Ce efect credeți că ar avea această descoperire asupra prețului boabelor de soia?
   (ii) Ce efect credeți că ar avea această descoperire asupra prețului porumbului (care se cultivă de regulă pe terenurile adecvate pentru culturile de boabe de soia)?

(b) Ce efect credeți că va avea (sau a avut) fiecare dintre următoarele situații asupra pieței bumbacului cultivat în țară?
   (i) Inventarea nailonului.
   (ii) Inventarea mașinăriei de prelucrat bumbacul.
   (iii) Dispariția gărgăriței bumbacului.
   (iv) Cultivatorii străini de bumbac au recolte foarte mari.

(c) Să presupunem că toate statele adoptă o normă solidă privind asigurările cu rambursare automată pentru acoperirea accidentelor de automobil, astfel încât să nu se poată intenta procese de daune după producerea unui accident.
   (i) Ce efect credeți că ar avea acest eveniment asupra costului angajării unui avocat pentru elaborarea unui testament?
   (ii) Dacă un singur stat adoptă norma asigurărilor cu rambursare automată, ce efect credeți că va avea acest lucru asupra costului angajării avocaților pentru elaborarea testamentelor în statul respectiv? Preconizați un efect mai mare sau mai mic decât cel de la întrebarea anterioară?

(d) Să presupunem că medicii stomatologi din țară conving pe toată lumea să folosească ața dentară de cel puțin trei ori pe zi. Ce efect acest lucru va avea asupra prețului ației dentare?

(e) Dacă este nevoie de de cinci ori mai multe cereale pentru a asigura hrana persoanelor care consumă carnea vitelor care au mâncat aceste cereale, decât pentru a asigura hrana celor care consumă cerealele direct, putem

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

spune că persoanele care consumă carne de vită sunt responsabile pentru foametea de care suferă persoanele sărace din lume?

(f) Iată o întrebare oarecum diferită, una pentru care cu siguranță nu puteți oferi informații din propria experiență. Să presupunem că descoperiți că se cumpără în prezent de 20 de ori mai multe aplicații informatice ca acum 10 ani. Ar fi normal ca prețul unei astfel de aplicații să fie mai mare sau mai mic în prezent, față de acum 10 ani? În ce circumstanțe ar fi normal să fie mai mare? În ce circumstanțe ați preconiza că e mai mic?

(g) Ce credeți că se va întâmpla cu chiria locuințelor dintr-o zonă dacă mai mulți angajatori noi, importanți, își deschid o afacere în zonă?

(h) Dacă un consiliu local adoptă o ordonanță prin care toți proprietarii de apartamente dintr-o zonă deosebit de aglomerată trebuie să asigure un loc de parcare în afara străzii pentru fiecare apartament închiriat, ce credeți că se va întâmpla cu nivelul chiriilor din zona respectivă și cu numărul de apartamente închiriate?

(i) Dacă un consiliu local nu ar cere să se asigure locuri de parcare, însă pur și simplu ar interzice parcarea pe străzile din zona congestionată, ce credeți că se va întâmpla cu nivelul chiriilor din zona respectivă și cu numărul de apartamente închiriate?

(j) Ce credeți că se va întâmpla cu prețul benzinei dacă producătorii de automobile reușesc să dubleze numărul de kilometri care se pot parcurge cu un litru de benzină?

15. Multe persoane se luptă pentru a obține creșterea salariilor la mai mult de 8 dolari pe oră.

(a) Credeți că muncitorii necalificați, per ansamblu – și poate întreaga societate – s-ar descurca mai bine dacă salariul minim ar crește la 9 dolari pe oră?

(b) Opozanții Organizației Mondiale a Comerțului au afișat pancarte prin care cereau introducerea unui salariu minim pe oră de 10 dolari. Credeți că o astfel de măsură ar conduce, în general, la creșterea veniturilor oamenilor săraci care lucrează?

(c) De ce se cere un salariu de 10 dolari pe oră? Ce s-ar întâmpla dacă s-ar insista asupra unui salariu pe oră minim de 50 de dolari? Nu ar fi aproape toată lumea mai bogată?

(d) Sindicatele susțin frecvent introducerea unor salarii minime mai mari, deși sindicatele îi reprezintă pe muncitorii calificați și, prin urmare, nu beneficiază direct de pe urma creșterii salariului minim. Amintiți-vă din Capitolul 3 în ce mod creșterea prețului unui produs

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

substitut conduce la creşterea cererii pentru produsul cauză. Puteți explica de ce salariile membrilor sindicatelor tind să crească şi ele atunci când creşte salariul minim pentru forța de muncă necalificată, care nu este cuprinsă în sindicat?

(e) În cartea sa *The State Against Blacks (Statul împotriva negrilor)*, economistul Walter Williams observă următoarele:

„Şomajul juvenil, chiar şi în perioadele relativ prospere, este de 2-3 ori mai ridicat decât şomajul general. Şomajul juvenil al persoanelor de culoare este de 2-3 ori mai ridicat decât şomajul juvenil în rândul albilor, la nivel național, de mai bine de un deceniu. În unele zone metropolitane, şomajul juvenil al persoanelor de culoare depăşeşte 60%!"

De ce şomajul juvenil şi mai ales şomajul juvenil al persoanelor de culoare înregistrează un nivel atât de ridicat? Williams susține că este un efect direct al legislației privind salariul minim. Puteți explica această argumentare?

17. Aveți o definiție utilă a conceptului de prețuri abuzive? Când se consideră că o creştere a prețurilor provocată de cerere reprezintă un preț abuziv, şi când nu? Răspunsul dumneavoastră depinde de viteza sau de nivelul creşterii prețurilor? Depinde de tipul de produs? Atunci când prețurile imobiliare au crescut în urmă cu câțiva ani (aşa-numita „bulă imobiliară"), de ce nu s-a vorbit despre prețuri abuzive?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BOSTON UNIVERSITY LIBRARY

Profitul şi pierderea 7

„Probabil că niciun alt termen sau concept din discursul economic nu este folosit cu o varietate mai deconcertantă de înţelesuri bine înrădăcinate decât termenul *profit*". Această propoziţie a fost scrisă acum 75 de ani de către Frank Knight, un distins cercetător în materie, în introducerea unui articol enciclopedic despre profit. Situaţia nu s-a schimbat prea mult de atunci.

Cea mai întâlnită definiţie a profitului este pur şi simplu venitul total minus costul total. Este definiţia pe care aproape toată lumea i-o dă termenului intuitiv şi pe care am folosit-o şi noi până acum. Un sinonim ar fi venit net. Când proprietarul unei societăţi a plătit toate costurile, ce îi rămâne este profitul sau venitul net. Pare să fie simplu şi suficient de clar. Atunci, de ce a folosit Knight cuvântul „deconcertant"? Pentru a înţelege conceptul de profit, merită să aruncăm o privire la ce înseamnă salariul, chiria şi dobânda.

Salariu, chirie şi dobândă: venituri prestabilite prin contract

Are cineva dubii în ceea ce priveşte sensul unui salariu pe piaţă? Cei mai mulţi dintre noi ştiu deja ce este un salariu – este plata primită de oameni pentru munca depusă, stabilită, de obicei, printr-un acord contractual între patronul unei societăţi şi furnizorul muncii. Nimeni nu ar spune că salariul unui muncitor este şi „profit". Angajatul ştie în avans ce salariu va primi dacă îşi păstrează locul de muncă. Acesta e rostul contractului. La fel, angajatorul va şti cu cât trebuie să îi plătească pe muncitori conform contractului actual. Înţelegerea contractuală a eliminat multe incertitudini. (Bineînţeles, până la urmă, nimic nu e cert - de exemplu, în viitor, firma ar putea fi nevoită să facă disponibilizări. Sau un muncitor şi-ar putea da demisia pentru o slujbă mai bună în altă parte.)

Acelaşi lucru e valabil şi în cazul chiriilor. Ai ajuns la o înţelegere cu proprietarul şi ai semnat un contract de închiriere, care

stabileşte termenii acordului. Proprietarul îți închiriază apartamentul la un preț predeterminat, în acest caz chiria. Ai fost de acord cu această obligație lunară.

Chiria pe care o primeşte proprietarul nu este altceva decât chirie, nu este „profit". Din nou, contractul de închiriere a redus multe incertitudini (dar, să fim sinceri, nimic nu e cu adevărat sigur – ai putea să pleci la noul tău loc de muncă şi să te muți din oraş fără să mai plăteşti chiria pe ultimele trei luni).

Contractele de muncă, de închiriere şi de credit reduc incertitudinile angajaților, ale celor care închiriază şi ale creditorilor.

Dobânda este şi ea stabilită prin contract, la fel ca salariul sau chiria. Încasările din dobânzi ale creditorului nu reprezintă „profit". Sunt încasări prestabilite. Contractul de credit stabileşte în avans condițiile pentru plata ratelor principale şi a dobânzilor.

Simplu spus, salariul reprezintă plata pentru muncă, chiria reprezintă plata către proprietari şi alte entități care îşi închiriază proprietățile, cum ar fi echipamentele sau utilajele, iar rata dobânzii reprezintă plata către cei care împrumută capital financiar. Salariul, chiria şi dobânda sunt trei tipuri importante de venituri câştigate într-o economie de piață. În plus, rata salariului, rata chiriei şi rata dobânzii reprezintă un preț: un preț pentru munca depusă, un preț pentru închirierea unei proprietăți, un preț pentru credit. Aceste prețuri sunt stabilite de condițiile cererii şi ofertei de pe piețele muncii, a închirierilor şi a creditelor, aşa cum am văzut în capitolele precedente.

În acest capitol suntem mai interesați de confuzia istorică – şi contemporană! – privind înțelesul conceptului de profit. Vom defini în mod clar ce înțeleg economiştii prin termenul „profit" şi vom discuta apoi despre rolurile jucate de calculul financiar şi de căutarea profitului antreprenorial în planurile celor care vând şi ale celor care cumpără.

Profit: venit care poate fi pozitiv sau negativ

Profitul este al patrulea tip de venit câştigat într-o economie de piață, însă este ceva foarte diferit de veniturile din salarii, chirii sau dobânzi. Profitul este definit, în general, drept „venitul total minus costul total". Este restul, sau diferența, dintre venituri şi costuri. Este ceea ce rămâne după ce toate costurile relevante au fost scăzute din venituri. (Uneori mai este numit şi venit net.) Mai mult, profitul poate fi pozitiv sau negativ. Un profit negativ se mai numeşte pierdere. În comparație cu celelalte tipuri de venituri câştigate, salariile nominale, chiriile sau dobânzile nu pot fi negative (atât timp cât sunt respectate prevederile contractuale). Totuşi, profiturile pot fi. Spre deosebire de salariat, care va fi plătit pentru munca depusă, antreprenorul în căutarea profitului nu poate fi niciodată sigur că eforturile lui personale vor fi pro-

Pe de altă parte, căutarea profitului înseamnă acceptarea mai multor incertitudini.

fitabile. În schimb, antreprenorul ar putea fi pedepsit cu o pierdere, indiferent de cât de susținute au fost eforturile sale sau de cât de sincer a fost în angajamentele luate. În curând, vom zăbovi mai mult asupra antreprenorului şi a incertitudinilor sale. Pentru moment, să ne concentrăm asupra modului în care este măsurat şi calculat profitul.

Calcularea profitului: Ce ar trebui inclus în costuri?

Venitul total minus costul total. Până acum, pare destul de simplu. Problemele încep tocmai de la cuvântul cost. Amintiți-vă, în modul de gândire economic, „cost" înseamnă a pierde dinainte următoarea oportunitate însemnată. Am folosit cuvântul „cost" în această accepțiune până acum şi nu avem intenția de a schimba ceva. Cheltuielile financiare nu surprind costul total de producție, cel puțin nu din perspectiva oportunitate-cost. Acest lucru este cel mai evident în cazul afacerilor administrate de patroni.

Să fiu propriul meu şef? — Să-mi păstrez slujba la Colegiul ACME?

Valoarea de închiriere a utilajelor nu înseamnă profit. Este un cost.

O parte din costurile afacerii sunt reprezentate chiar de munca patronului, chiar şi atunci când acesta nu îşi semnează singur statul de plată lunar. Statele de plată ale muncitorilor pe care i-a angajat vor fi incluse, cu siguranță, în calcularea costului. Cu toate acestea, valoarea oportunităților pe care patronul le sacrifică administrând întreprinderea nu va apărea în calculele contabile, chiar dacă şi ea reprezintă, în mod evident, un cost. Pesemne că munca patronului unei întreprinderi mici este apreciată în altă parte, de alte întreprinderi. Patronii sacrifică următoarea oportunitate însemnată de angajare, pentru a fi propriii lor şefi. Dacă o femeie renunță la ocazia de a câştiga un salariu de 30.000 de dolari pe an la Colegiul ACME pentru a-şi conduce propria afacere, salariul acela pierdut dinainte nu reprezintă un cost contabil – o cheltuială –, însă reprezintă un cost real pentru ea. Probabil că nu va apărea nicăieri în registrul ei contabil, dar îi va rămâne în minte şi îi va influența alegerile. Ştie, mai mult ca sigur, care sunt sacrificiile pe care le face pentru a-şi conduce afacerea.

Multe persoane asociază profitul cu capitalul şi se gândesc la profit ca la venitul câştigat de cel care deține capitalul. În economie, termenul „capital" desemnează bunuri produse care sunt folosite pentru a produce bunuri viitoare. Utilajele sunt exemplul standard. Totuşi, veniturile pe care le câştigă proprietarul capitalului atunci când permite ca o proprietate să fie folosită în activitatea unei afaceri sunt o chirie pe capital, asemănătoare cu cea pe care o plăteşti atunci când mergi la un centru care închiriază echipamente şi împrumuți o maşină de şlefuit parchetul. Ca atare, este un alt cost de producție şi, prin urmare, nu este în niciun caz profit. Faptul că, din întâmplare, proprietarul afacerii este şi cel care deține capitalul folosit în afacere nu înseamnă ni-

mic mai mult decât că, din întâmplare, proprietarul afacerii deține, de asemenea, și munca depusă pentru afacere. Veniturile pierdute dinainte prin nefolosirea capitalului sau a muncii în cel mai bun mod alternativ cu putință sunt un cost legat de oportunitate, și, prin urmare, nu sunt profit.

Valoarea de închiriere a terenurilor și imobilelor nu înseamnă profit. Este un cost.

Imobilele folosite în scopuri productive sunt capital în aceeași măsură ca și utilajele folosite. Iar chiria pierdută dinainte este un cost real de producție atunci când proprietarul afacerii deține imobilele în care funcționează aceasta, tot așa cum este un cost de producție atunci când imobilul este închiriat de la altcineva.

Deci plățile făcute pentru utilizarea capitalului nu sunt profit, așa cum nu sunt nici plățile pentru utilizarea terenurilor sau a imobilelor. Ce se întâmplă în cazul plăților pentru întrebuințarea banilor, sau a ceea ce numim îndeobște dobândă? Strict vorbind, nu plătim pentru folosirea banilor, așa cum am discutat în Capitolul 5. Atunci când o firmă plătește dobândă, o plătește pentru a folosi puterea de cumpărare. O întreprindere ar putea dori să înlocuiască plata dobânzii cu plata unei chirii pe capital. Să spunem că dorește să folosească un anumit utilaj sau imobil, însă nu poate obține ceea ce își dorește în termeni convenabili, așa că decide să le cumpere. Pentru a face acest lucru, are nevoie de putere de cumpărare. Dacă proprietarul afacerii obține puterea de cumpărare din economii anterioare, el pierde dinainte dobânda pe care ar fi putut să i-o aducă acele economii, suportând în mod clar un cost de oportunitate. Dacă nu există economii, proprietarul trebuie să se împrumute pentru a obține puterea de cumpărare necesară și să plătească dobândă pentru suma împrumutată. În ambele cazuri, dobânda este un cost și, prin urmare, nu este profit.

Plățile făcute pentru a obține puterea de cumpărare actuală nu sunt profit. Sunt un cost.

Profitul economic, diferit de profitul contabil

Prin urmare, problema de fond este ce ar trebui să includă costurile totale de producție. Contabilii măsoară costurile explicite de producție – îndeobște, cheltuielile făcute pentru a produce un bun sau un serviciu. Totuși, în gândirea economică, cheltuielile nu surprind costurile totale de producție. Pe lângă cheltuieli, noțiunea de profit economic include atât costurile de producție explicite, cât și pe cele implicite – valoarea tuturor resurselor rare folosite în procesul de producție. Ce aș putea câștiga în altă parte, cu resursele pe care le dețin și le dedic afacerii mele? Profitul economic ține cont de acest lucru; profitul contabil nu. Patronii nu sunt interesați doar de profitul contabil, ci și de cel economic.

Să analizăm în continuare exemplul doamnei Ann Treprenor, care câștigă 30.000 $ pe an ca secretară. Să presupunem că deține și un mic spațiu pe care îl închiriază pentru 6.000 $ pe an

BCU IASI

și că mai are un depozit de 23.000 $, care îi aduce un câștig de 10 % (2.300 $) pe an. Aceste plăți vin din contractele pe care Ann le-a semnat. Reprezintă fluxuri de venituri câștigate, care îi fac viața mai lipsită de incertitudini.

Acum, să presupunem că Ann își dă demisia pentru a fi propriul ei șef. Deschide o pizzerie și muncește acolo cu normă întreagă. Își folosește propriul imobil și își scoate din bancă depozitul de 23.000 $, împrumutând încă 20.000 (cu o dobândă anuală de 10 %) pentru a face angajări, pentru a cumpăra și închiria echipamente, pentru a plăti ingredientele și așa mai departe, în primul an. Nu există nicio garanție că pizzeria Annei va avea succes. Totuși, și-a sacrificat fluxurile de venituri. A devenit, în parte, un antreprenor dispus să riște. Își dorește ca noua ei afacere să prospere.

Profitul contabil: Venitul total – Costul total explicit

Să presupunem că venitul total al Annei, după un an, este de 85.000 $. Care este profitul ei? Ei bine, depinde de ce vor include „costurile totale" ale afacerii. Următorul calcul ilustrează profitul contabil al lui Ann:

Profitul contabil = VT – CT (toate costurile explicite)
= 85.000 $ - 45.000 $ (43.000 $ pentru angajați, ingrediente, echipamente, plus 2.000 $ pentru dobânda la împrumut)
= 40.000 $

Resursele antreprenorului nu sunt bunuri gratuite. Sunt insuficiente!

Până acum, toate bune și frumoase. Însă Ann își dă seama de asemenea că:

- Propria ei muncă nu este un bun gratuit. Înainte, câștigase 30.000 $ ca secretară, următoarea ei oportunitate însemnată în ce privește slujba. Aceasta era valoarea muncii Annei pe piața muncii.
- Propriul ei spațiu nu este un bun gratuit. Înainte, câștigase 6.000 $ ca proprietar al acelei clădiri. Aceasta era valoarea pe piața închirierilor a următoarei oportunități însemnate în ceea ce privește imobilul.
- Propriul ei capital financiar nu este un bun gratuit. Înainte, câștigase 2.300 $ ca simplu „capitalist". Aceasta era dobânda pe piață pe care știe că o poate câștiga din propriul ei capital.

Profitul economic: Venitul total – Costurile totale implicite și explicite

Cu alte cuvinte, Ann Treprenor își dă seama că propriile ei resurse (munca, spațiul și capitalul financiar) nu sunt bunuri gratuite. Și ele sunt rare, la fel ca toate celelalte resurse pe care le-a folosit pentru a face pizza și a administra pizzeria. Salariul pe care Ann l-a pierdut dinainte (30.000 $), chiria pierdută dinainte (6.000 $) și dobânda pierdută dinainte (2.300 $) sunt costuri de oportu-

BUCHAREST LIBERAL UNIVERSITY LIBRARY

nitate foarte reale pentru ea. Toate acestea, adunate (38.000 $), reprezintă costurile implicite ale Annei – care nu apar neapărat în registrul ei contabil, pentru că nu sunt înregistrate drept cheltuieli financiare. Totuşi, costurile implicite reprezintă valoarea resurselor rare pe care le deţine Ann.

Deci, care este valoarea profitului economic al Annei? Analizaţi următorul calcul:

Profitul economic = VT – CT (toate costurile explicite plus cele implicite)
= 85.000 $ - (45.000 $ + 38.300 $)
= 85.000 $ - 83.300 $
= 1.700 $

Observaţi diferenţa dintre profitul contabil şi profitul economic. Profitul economic de 1.700 $ reprezintă încasările obţinute datorită abilităţilor antreprenoriale ale Annei. Este ceea ce rămâne după ce Ann a plătit valoarea pe piaţă a tuturor resurselor (muncă, echipament, ingrediente, capital) inclusiv a celor pe care le deţine ea. Este lucrul de care se bucură Ann în calitate de antreprenor în căutarea profitului, care îşi asumă riscuri. Prezenţa profitului economic ar putea să o încurajeze pe Ann să continue pariul antreprenorial.

Nu ne înţelegeţi greşit. Economiştii nu susţin că profiturile şi pierderile unei societăţi sunt calculate greşit de către contabili. Ce susţinem este că măsura contabilă nu surprinde pe deplin (nu contabilizează!) toate costurile de producţie legate de oportunităţi. De asemenea, susţinem că patronii precum Ann nu privesc doar la calculele contabile atunci când hotărăsc cum să îşi folosească drepturile de proprietate. La fel ca oricare alt decident, patronii analizează, de asemenea, şi costurile de oportunitate pe care le implică alegerile lor.

Pentru că nu există garanţii în domeniul pizzeriilor, Ann ar fi putut suferi o pierdere economică. De exemplu, dacă ar fi câştigat venituri de numai 50.000 $ după primul an (un profit contabil de 5.000 $), care ar fi încasările obţinute datorită abilităţilor antreprenoriale ale Annei?

Cu alte cuvinte, care este profitul ei economic? (Ţineţi cont, costurile totale rămân aceleaşi.)

VT - CT = 50.000 $ - 83.300 $ = - 33.300 $

Restul previzionat influenţează deciziile antreprenorului

Ca antreprenor, Ann s-ar confrunta cu o pierdere economică de 33.300 $. În acest caz, nu s-ar bucura de „răsplata" faptului că este antreprenor. Chiar dacă ar da dovadă de un profit contabil de 5.000 $ (50.000 $ - 45.000 $), ar fi pedepsită ca antreprenor. Acest lucru ar putea să o încurajeze pe Ann să îşi regândească planurile cu atenţie şi tocmai din acest motiv economiştii spun că profiturile economice contează!

Incertitudinea: O condiţie necesară a profitului

O „afacere bună" care e „un lucru sigur" nu va mai fi o afacere bună după ce vor afla şi alţii despre ea.

Deciziile în afaceri sunt influenţate de prezenţa (sau absenţa) profitului economic. Profitul economic include nu numai plăţile firmei către alţii, pentru bunuri şi servicii folosite – cheltuielile financiare care apar în registrul contabil al firmei – ci şi plăţile implicite pentru folosirea oricăror bunuri – muncă, teren, capital, economii anterioare – pe care le furnizează chiar patronul. Atunci când includem costurile tuturor oportunităţilor în calculul costurilor totale, ar părea să nu existe niciun motiv pentru care o firmă ar fi nevoită să câştige venituri în plus faţă de costuri. Firmele ar putea obţine profituri zero şi să rămână în afaceri. Chiar ar fi considerate firme de succes şi ar putea să împrumute noi fonduri pentru extindere – atât timp cât veniturile lor ar fi de ajuns pentru a acoperi toate costurile.

De fapt, dacă ar exista o modalitate prin care o firmă ar putea să intre într-un sector de afaceri care ar garanta mai multe venituri decât costurile pe care le-ar presupune, oare atunci nu ar intra atât de mulţi oameni în acel sector, încât concurenţa ar reduce la zero diferenţa dintre venit şi costuri? Certitudinea unor încasări mai mari ar atrage cu siguranţă noi firme. Intrarea lor în acel sector va creşte producţia, va reduce mult preţul produsului, în concordanţă cu legea cererii, şi va reduce astfel distanţa dintre venitul total şi costul total. În acelaşi timp, distanţa ar putea fi redusă de cealaltă parte, pe măsură ce noile firme intrate în sector ar creşte cererea şi ar mări costul resurselor specifice folosite în realizarea produsului. Doar atunci când distanţa dintre venitul total şi costul total previzionat ar dispărea sau când profitul aşteptat ar fi redus la zero, nu ar mai exista niciun stimulent ca alte firme să intre în acel domeniu.

În lumea reală, în continuă schimbare şi mereu incertă, lucrurile nu merg aşa. Oamenii văd că se obţine profit într-un anumit sector de afaceri, însă nu sunt siguri cum ar putea să îşi croiască un drum către acel profit. Într-o lume în care informaţiile sunt rare, existenţa unor astfel de profituri s-ar putea să nu fie cunoscută decât de puţini. Astfel, profiturile chiar există şi continuă să existe fără a fi reduse la zero de concurenţă. Totuşi, acest lucru se întâmplă datorită incertitudinii, în absenţa căreia toate informaţiile relevante despre obţinerea profitului ar fi cunoscute la scară largă, toate oportunităţile legate de obţinerea acestuia ar fi exploatate pe deplin, iar profiturile de peste tot ar fi, prin urmare, reduse la zero.

Aceeaşi argumentaţie se aplică şi în cazul pierderilor. O firmă suferă o pierdere dacă veniturile ei totale nu ajung la nivelul costurilor ei totale (de oportunitate). Nimeni nu s-ar implica într-o iniţiativă de afaceri ştiind că veniturile totale nu vor acoperi

costul total. Toți intră în afaceri sperând să obțină sau așteptând profituri. Însă viitorul este incert, lucrurile nu se rezolvă așa cum speră oamenii, se iau decizii și măsuri care se dovedesc a fi greșeli, iar astfel apar pierderi. Salariile nominale, chiriile sau dobânzile nu vor fi niciodată negative în măsura în care contractele și înțelegerile sunt respectate. Pe de altă parte, profitul unui antreprenor poate fi negativ, chiar dacă au fost respectate toate contractele și înțelegerile.

Pentru că într-o lume fără incertitudini nu ar exista nici profit, nici pierderi, am tras concluzia că profitul (sau pierderea) este consecința incertitudinii. Prin urmare, profitul nu este o plată care trebuie făcută pentru a obține o resursă sau alta. Profitul este un rest; este ceea ce rămâne din venit după ce au fost asigurate toate costurile; este rezultatul previzionării viitorului cu mai multă acuratețe decât l-au previzionat alții și al acționării în concordanță cu acea previziune.

Antreprenorul

Explicațiile din capitolele anterioare ar putea lăsa impresia că oamenii obțin profituri numai dacă fac previzionări mai bune decât alții, așa că profiturile nu ar fi altceva decât consecința unor speculații reușite. Ne-am înșela dacă am înțelege lucrurile așa. Mult mai importantă pentru obținerea profitului este partea activă și creativă. Oamenii nu stau pur și simplu să parieze pe rezultatele activității altor oameni. Încearcă – cel puțin unii – să organizeze lucrurile în mod diferit. Încep afaceri precum pizzeriile, hotelurile, noile tehnologii sau site-urile de comerț pe internet. Stimulentul lor este credința că o reconfigurare diferită le va aduce venituri mai mari decât costurile. Termenul pentru astfel de oameni este „antreprenor". Din acest motiv, în exemplul de mai sus, am spus că Ann este un antreprenor.

Sinonimul cuvântului „antreprenor" este „întreprinzător", un termen descriptiv foarte potrivit, care, la vorbitorii de limba engleză, și-a pierdut din păcate sensul inițial, fiind folosit îndeosebi pentru a descrie antreprenorul de pompe funebre. Antreprenorii sunt oameni care întreprind lucruri pentru a reorganiza un sector al lumii sociale. Ceea ce îi face întreprinzători sau antreprenori, și nu simpli participanți, este faptul că acceptă responsabilitatea pentru rezultat. De fapt, le spun tuturor celor cu care trebuie să colaboreze în proiectul lor: „Profitul sau pierderea îmi vor reveni mie". Antreprenorii pretind restul, ceea ce rămâne după ce toate înțelegerile anterioare (de obicei, contracte) au fost onorate. Aleg să se pună singuri în această situație pentru că se gândesc că sunt capabili „să o scoată la capăt". Au încredere în propriile cunoștințe, previziuni și competențe organizaționale. Ceea ce Adam Smith a numit „societatea de tip comercial" și pe

Antreprenorul este pretendentul restului.

care mulţi o numesc, în mod nu tocmai corect, „societatea capitalistă", se mai numeşte uneori şi „societatea întreprinderii". Cei care aleg să o numească astfel subliniază rolul esenţial al antreprenorului.

Antreprenorul ca pretendent al restului

O cale bună de a înţelege rolul antreprenorului şi funcţia pretinderii restului este aceea de a întreba: „Cine va fi şeful?". Cum reuşesc numeroşii oameni a căror colaborare este esenţială pentru producerea anumitor bunuri să se pună de acord în privinţa persoanei responsabile de o anumită operaţiune? Sunt chestiuni foarte importante de lămurit, pentru că opiniile şi interesele oamenilor au tendinţa să intre în conflict în numeroase privinţe. La fabrica de gadgeturi de pe East Industrial Avenue, Ahile susţine că şase nituri sunt mai mult decât suficiente, în timp ce Hector insistă că mai puţin de nouă înseamnă lucru de mântuială. Nouă nituri ar crea un gadget mai rezistent, dar şi mai scump de fabricat. Un gadget mai rezistent ar atrage mai mulţi clienţi, însă un preţ mai mare, care ar acoperi costul marginal, va respinge o parte dintre clienţi. Hector crede că puterea de decizie ar trebui să îi fie dată lui, pentru că are diplomă de inginer, însă Ahile disprețuieşte diplomele de licenţă şi mizează pe experienţa lui de ani buni în această meserie. Neînţelegerea lor ar putea fi un simplu conflict de opinii, însă ar avea alte nuanţe dacă Hector ar fi nituitor şi ar spera că va putea face ore suplimentare, sau dacă Ahile ar fi nituitor şi ar dori să îşi uşureze munca. Cine ia decizia finală? Mai concret, cine hotărăşte care va fi persoana care va lua decizia finală?

Disponibilitatea de a fi pretendentul restului oferă autoritatea de a decide.

Răspunsul simplu este: pretendentul restului. Dacă vrei să fii şeful, trebuie să devii pretendentul restului. În primul rând, reuşeşti acest lucru cumpărând aprobarea tuturor celorlalţi membri ai echipei. Închei un acord cu ei. „Care sunt termenii voştri?" Antreprenorul promite că va satisface acei termeni. Bineînţeles, acea promisiune trebuie să fie şi crezută. Pentru a-i convinge pe ceilalţi să renunţe la următoarele lor oportunităţi însemnate, să îşi reprime neîncrederea, neînţelegerile sau antipatiile şi să accepte ce hotărăşte antreprenorul, acesta trebuie să ofere garanţii credibile.

Instituţiile nonprofit

Pretendenţii restului sunt actori cruciali în orice societate caracterizată de specializarea extensivă şi de schimburi. Instituţiile care nu au pretendenţi ai restului nu funcţionează, în general, la fel de eficient precum cele care au astfel de oameni. Gândiţi-vă la cozile de cumpărători, de exemplu. După cum am arătat în

Dirigintele de poştă nu este un pretendent al restului.

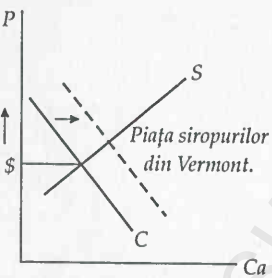
Capitolul 6, statul la coadă este un cost nerecuperabil, pentru că este o povară care apasă asupra cumpărătorului fără a-i aduce niciun beneficiu vânzătorului. Pentru că acea povară este un cost real pentru cumpărător, ea va reduce cantitatea pentru care există cerere. De câte ori v-aţi întors şi aţi mers în altă parte pentru că trebuia să staţi la o coadă prea mare? Atunci, de ce nu ia măsuri vânzătorul pentru a reduce mărimea cozii? Poate pentru că scurtarea cozii ar presupune un cost marginal mai mare decât venitul marginal previzionat al întreprinderii. Dar poate şi pentru că nu există niciun pretendent al restului prin zonă. Nu e nimeni care să aibă interesul de a estima toate costurile şi toate beneficiile şi autoritatea de a acţiona în consecinţă.

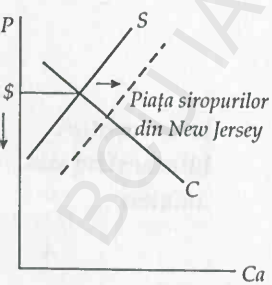
Din acest motiv, ne aşteptăm să întâlnim cozi mari la oficiul poştal, însă nu şi la magazinul alimentar. Nu e din cauză că la oficiul poştal nu-i pasă nimănui. Angajaţilor de la poştă le pasă la fel de mult sau de puţin pe cât le pasă casierilor de la magazinul alimentar. Diferenţa e dată de faptul că la magazinul alimentar politicile sunt stabilite de un pretendent al restului, o persoană cu interesul de a estima costurile aduse întreprinderii de cozile mari şi costurile suportate de întreprindere pentru a aduce o rezervă suplimentară de casieri, dar şi cu autoritatea de a acţiona aşa cum o dictează compararea costurilor. Nu există niciun pretendent al restului în oficiul poştal sau la poştă, văzută în întregime.

Antreprenoriatul şi mecanismul pieţei

Până acum, ne-am concentrat pe câteva exemple simple de antreprenoriat şi am comparat stimulentele antreprenorului-ca-pretendent-al-restului cu cele ale operatorilor din sectorul nonprofit. A venit timpul să discutăm rolul critic pe care îl joacă antreprenoriatul în coordonarea planificării dintr-un proces de piaţă. Activitatea antreprenorială este forţa motrice a proceselor pieţei.

În modul de gândire economic, activitatea antreprenorială îmbracă trei forme: arbitrajul, inovaţia şi imitaţia. Să le analizăm pe rând.





În primul rând, antreprenorii se implică în arbitraj. Caută oportunităţile de a face profit încercând să cumpere bunuri la un preţ mai mic şi să le vândă la un preţ mai mare. Să presupunem, de exemplu, că în acest moment, 0,5 l de sirop se vând cu 4 $ în Vermont şi cu 9 $ în New Jersey. (Preţurile acestea s-au format, aşa cum am aflat în Capitolul 5, în urma condiţiilor concurenţiale ale cererii şi ofertei din cele două pieţe regionale.) Există posibilitatea unei oportunităţi de a obţine profit. Poţi să cumperi cisterne de sirop din Vermont şi să le vinzi clienţilor din New Jersey. Estimezi că ai putea transporta siropul până în New Jersey, la un cost de 50 de cenţi per 0,5 l (incluzând închirierea cisternelor,

valoarea timpului tău şi alte costuri de oportunitate pe care le suporți). Bineînțeles, probabil că va trebui să licitezi prețul siropului din Vermont. Intrarea şi încercarea ta de a cumpăra mii de litri de sirop de pe piața regională a siropurilor din Vermont va duce la un nou preț de echilibru pe piață, să spunem, 6 $ pentru 0,5 l. Acțiunile tale au mărit curba cererii pentru siropul din Vermont, însă consumatorii din Vermont vor avea tendința de a cumpăra mai puțin sirop pentru mic dejunul lor (cantitatea cerută a scăzut în lumina prețului mai mare). Vânzările tale din New Jersey vor influența, probabil, prețul de echilibru şi pe acea piață – activitățile tale vor creşte curba ofertei de siropuri din New Jersey. Planurile consumatorilor erau satisfăcute înainte la prețul de 9 $ pentru 0,5 l. Pentru a-i încuraja să cumpere mai mult sirop (pentru a creşte cantitatea cerută), ar trebui să îți vinzi surplusul de sirop la un preț mai mic, pentru a echilibra piața. 7 $ pentru 0,5 l, să spunem.

Ai obținut un profit economic de 50 de cenți la 0,5 l. Ai cumpărat la un preț mai mic (6 $ pe 0,5 l), ai suportat costurile tranzacției (50 de cenți la 0,5 l) şi ai vândut apoi siropul în New Jersey la 7 $ pe 0,5 l. Ai valorificat ceea ce părea a fi oportunitatea unui profit. Judecata şi previziunile tale au fost corecte.

Țineți minte că modul de gândire economic analizează atât alegerile, cât şi consecințele voluntare şi involuntare ale acestora. Din fericire, ai obținut ce voiai – te-ai bucurat de profit. Care ar fi consecința involuntară a acestei activități? Aceasta va genera informații utile şi va ajuta la coordonarea planificărilor.

Antreprenoriatul tinde să corecteze erorile din procesul pieței. Practic, mii, dacă nu milioane, de alți oameni nu erau conştienți de faptul că clienții din New Jersey ar fi putut obține sirop la un preț mai mic. Printre aceştia se numără gospodăriile obişnuite din New Jersey. Au plătit 7 $ pe 0,5 l, în timp ce alții cumpărau acelaşi produs la 4 $ pe 0,5 l. De asemenea, vânzătorii din Vermont cereau 4 $ pe 0,5 l, în timp ce alte persoane, din altă parte, plăteau 7 $ pe 0,5 l. Aceste diferențe de preț (care contabilizează costurile tranzacției) sunt un semn al erorilor autentice comise de acei cumpărători şi vânzători. Dacă ar fi ştiut! Toți se bucură de libertatea economică de a cumpăra şi de vinde sirop după bunul plac. Însă antreprenorul este cel care descoperă oportunitatea de a creşte prin licitație prețul din Vermont şi de a oferi un sirop mai ieftin consumatorilor din New Jersey. Atenția antreprenorului față de profitul economic potențial i-a oferit stimulentul pentru a căuta acea oportunitate. Antreprenorul a vrut doar să obțină profit; rezultatul involuntar sunt noile informații oferite de activitatea de arbitraj pe care a întreprins-o. Mai mult, asemănător discuției noastre despre intermediere din Capitolul 2, arbitrajul antreprenorial integrează mai bine pieţele locale în pieţele naționale. Acest lucru nu se întâmplă datorită apariției

Detectarea erorilor

unui Consiliu Național al Producătorilor și Distribuitorilor de Sirop, ci datorită practicilor de arbitraj ale antreprenorilor aflați în căutarea profitului. Cumpărarea la preț mic crește prețurile din acea regiune, iar vânzarea la un preț mai mare tinde să scadă prețurile din alte regiuni. Rezultatul involuntar al arbitrajului este convergența prețurilor pe piață – ținând cont de costurile tranzacției – din toate regiunile.

Activitatea de arbitraj tinde să redistribuie bunurile, mutându-le de unde sunt folosite la o valoare mai mică acolo unde sunt folosite la o valoare mai mare. Este exact ceea ce se întâmplă în cazul dezastrelor naturale, cum ar fi uraganul Katrina, despre care vom discuta în ultimul capitol.

În al doilea rând, antreprenorii se implică în inovație. Inovatorii antreprenoriali sunt pionieri, căutând fără încetare noi modalități de a satisface cererile consumatorilor, îmbunătățind calitatea, durabilitatea, service-ul sau prețul bunurilor și serviciilor pe care le vând. Inovațiile pot varia de la introducerea unor noi tehnologii (IPod-uri, telefoane BlackBerry, televizoare HD) până la noi strategii organizaționale (lanțuri de magazine standardizate precum Wal-Mart sau Target, site-uri de licitații pe internet precum eBay). Antreprenorii – în căutarea profitului economic – caută modalități mai ieftine de a combina resursele rare pentru a obține ceva cu o valoare mai mare pentru consumatori. Descoperă noi structuri de cost, modalități mai eficiente de a produce și de a furniza bunuri și servicii rare.

Dintr-un anumit punct de vedere, inovația antreprenorială (și, așa cum vom vedea imediat, imitația) presupune un element de arbitraj. Gândiți-vă la introducerea pe piață a DVD-playerului. Inovatorii au găsit noi modalități de a combina forța de muncă necalificată și calificată, fire, plastic, chipuri de silicon și alte resurse – în esență, cumpărându-le la prețuri relativ mici și – după recombinarea lor creativă – de a vinde produsul final la prețuri relativ mai mari, bucurându-se de profitul rezultat.

În al treilea rând, antreprenorii se implică în imitarea antreprenorilor pionieri care i-au precedat. Ford a introdus linia de asamblare pentru a produce automobile în masă. Alți antreprenori au înțeles rapid mesajul și au descoperit că și ei puteau reduce costurile producției de automobile urmând exemplul lui Ford. Apple a produs computerul Macintosh, ușor de utilizat în orice cămin – o realizare inovativă cu o influență excepțională. În scurt timp, IBM a imitat – a învățat din – succesul Apple și a creat propriul său computer personal. Într-o perioadă scurtă de timp, au apărut zeci de alți imitatori, care au produs propriile „clone" IBM. Involuntar, s-a născut o întreg sector nou, care deservea mai bine dorințele și cerințele consumatorului. S-au creat noi cunoștințe. Datorită inovației și imitației, majoritatea oamenilor a aflat că automobilul personal este mai eficient decât calul

BCU IASI

și căruța tradiționale; că un computer personal este mai eficient decât mașina de scris tradițională. Am asistat la acest fenomen observându-le dorința de a cumpăra drepturile de proprietate asupra acelor bunuri și de a respinge sau de a se abține de a le cumpăra pe altele.

Noroc chior?

Totuși, nu toți antreprenorii se bucură de profituri economice. De fapt, Frank Knight a sugerat că antreprenorii, ca breaslă, ar putea avea profituri negative. Mulți dintre concurenții lui Ford au dat faliment; astăzi, există mult mai puțini producători de „clone" IBM decât erau acum 15 ani. Și uitați-vă la ce s-a întâmplat cu producătorii de mașini de scris și de benzi de magnetofon. Cei care fac arbitraj și speculații se confruntă, de asemenea, cu incertitudini și nu suportă să piardă milioane. Atunci când pierd sume considerabile, ajung pe prima pagină a ziarelor. Până la urmă, nu ar trebui să uităm că economia de piață este o economie a profitului și a pierderii (de aici și titlul acestui capitol) – profitul și pierderea economică pot apărea doar într-o lume a incertitudinilor.

Acea voce din spatele încăperii a fost, din nou, prea răbdătoare cu noi. „Antreprenorii care se bucură de profituri sunt doar norocoși, iar cei care suferă pierderi sunt doar ghinioniști. Singura informație pe care o creează este: el a avut noroc, ea nu a avut noroc. Iar norocul lor se poate schimba într-o clipă. Cum pot fi utile aceste informații?", obiectează vocea. Fără nicio îndoială, anumite profituri și pierderi se pot datora, în orice moment, unei simple întâmplări sau norocului chior. Nimeni nu neagă acest lucru. Cu siguranță, cei care au păstrat stocuri enorme de gheață în apropierea coastelor Golfului, fără a-și da seama de impactul uraganului Katrina, au avut norocul de a se bucura de profituri consistente după trecerea furtunii. Însă dacă principala sursă a profitului antreprenorial ar fi norocul, nu am putea niciun caz să ne așteptăm ca procesele pieței să devină mai bine integrate și mai bine coordonate în spațiu și timp – fenomene pe care le observăm, totuși, în lumea reală. Modul de gândire economic a apărut, odată cu Adam Smith și alții, pentru a încerca să explice și să înțeleagă aceste fenomene din lumea reală. Procesele de piață regulate (la fel ca tiparele regulate ale traficului rutier) nu ar apărea dacă planurile oamenilor – inclusiv planurile antreprenoriale – ar putea fi duse la bun sfârșit numai datorită norocului, iar cererile nu ar putea în niciun caz să se coordoneze mai bine pe piețele insulinei, porumbului, chitarelor, combustibilului, serviciilor de sănătate și ale celorlalte elemente pe care le-am discutat în primele șase capitole. În schimb, am asista doar la haos. Nu ar mai exista o societate de tip comercial pe care să o putem explica.

Profitul şi pierderea ca semnale coordonatoare: rolul calculului financiar

Tendința oamenilor de a-şi coordona mai bine planurile de producție şi consum – adică tendința piețelor de a se echilibra – se bazează pe ceva mai profund decât norocul chior sau întâmplarea. Piețele creează informații. Făcând schimb de drepturi de proprietate în mod liber, oamenii se ghidează după, şi învață din, semnalele date de prețurile care apar în procesul pieței. Antreprenorii de succes au avantajul comparativ de a identifica diferențele profitabile în cadrul acelor semnale date de prețuri – caută oportunitățile de a cumpăra la un preț mic şi a vinde la un preț mai mare. Antreprenorii folosesc prețurile pieței pentru a cântări costurile previzionate ale activității lor, dar şi veniturile previzionate. Cu alte cuvinte, prețurile pieței sunt esențiale pentru a estima dacă o inițiativă de afaceri specifică – fie că este vorba doar de o nouă pizzerie sau de o inovație tehnologică revoluționară – va combina resursele rare într-un mod mai eficient şi mai profitabil sau într-un mod ineficient şi neprofitabil. Extrem de puține (dacă nu cumva chiar niciunul) autobuze sunt făcute din aur, deşi fabricanții sunt liberi să folosească aur dacă doresc. De ce? Folosind informațiile despre prețuri disponibile, e de aşteptat ca autobuzele din aur – chiar dacă ar fi rare şi unicat – să fie extraordinar de neprofitabile. Prin urmare, de ce şi-ar pune averea proprie la bătaie?

Piețele creează informații şi stimulente pentru a acționa în baza acelor informații.

Instituțiile şi regulile jocului contează! Calculul financiar poate funcționa doar într-un sistem bazat pe drepturi de proprietate private, pe schimburi în cadrul pieței şi pe folosirea banilor. Ludwig von Mises, economist austriac, a exprimat acest lucru astfel:

> „Sistemul calculului economic în termeni financiari este condiționat de anumite instituții sociale. Poate funcționa doar într-un decor instituțional al diviziunii muncii şi al proprietății private asupra mijloacelor de producție, în care bunurile şi serviciile de toate tipurile sunt cumpărate şi vândute contra unui mediu de schimb folosit la scară largă, banii, de exemplu.
>
> Calculul financiar este principalul vehicul utilizat în planificarea şi acționarea în cadrul social al unei societăți a întreprinderii libere, ghidată şi controlată de piață şi de prețurile ei. S-a dezvoltat în acest cadru şi a fost perfectat progresiv odată cu îmbunătățirea mecanismului pieței şi cu extinderea varietății lucrurilor care sunt negociate pe piețe contra bani. Calculul financiar a fost cel care le-a alocat

BCU IASI

măsurătorii, numerelor şi socotelii rolul pe care îl joacă în civilizaţia noastră cantitativă şi computaţională."

Astfel, calculele antreprenorului obişnuit privind profitul previzionat îi oferă informaţii folositoare pentru a decide dacă este cazul sau nu să se implice în arbitraj sau să lanseze o nouă întreprindere. Profitul sau pierderea realizate de antreprenor îi vor oferi, în continuare, informaţii despre acurateţea previziunilor sale antreprenoriale. Faptul că se va aştepta să se bucure de rest – profitul economic – îi va oferi stimulentul de a acţiona în mod întreprinzător. Obţinând profitul, antreprenorul îşi sporeşte averea. Însă, la fel de important, antreprenorii care evaluează în mod greşit potenţialul profitului şi care se confruntă, în mod real, cu o pierdere economică, îşi distrug averea. Astfel de antreprenori sunt pedepsiţi pentru că au folosit resursele în mod ineficient. Resursele rare vor fi redistribuite altora care cred că le pot folosi într-un mod mai profitabil, mai eficient. Proprietarii fabricilor de benzi de magnetofon au învăţat pe propria piele că, deşi sunt liberi să producă benzi de magnetofon, consumatorii nu le mai apreciază atât de mult şi că păstrarea acelei afaceri le-ar reduce şi mai mult averea. Pentru că s-au folosit de dreptul lor de a ieşi de pe piaţă – de a renunţa la fabricarea acelor produse – terenul, forţa de muncă şi celelalte resurse rare au devenit disponibile pentru a produce lucruri cu o valoare mai mare decât benzile de magnetofon.

Profitul previzionat vs. profitul realizat

Atenţie la experţi!

Prin urmare, cheia către un proces de piaţă solid şi eficient este evidentă, însă grozav de subapreciată. Este reprezentată de libertatea de a intra şi de a ieşi de pe piaţă. Intrarea şi ieşirea libere le permit acelor oameni care cred că au un avantaj comparativ în activitatea antreprenorială (precum arbitrajul sau inovaţia) să intre pe pieţe şi să facă schimburi aşa cum consideră că e bine. Dacă judecata lor e corectă, vor câştiga profituri – iar acele profituri realizate îi vor informa şi pe alţii că trebuie să intre şi să le imite succesul. Drept urmare, cererile consumatorilor vor fi deservite mai eficient. Însă, la fel de important, aceste reguli ale jocului le permit acelor oameni care au avut odată – sau au crezut că au – un avantaj comparativ în antreprenoriat să iasă de pe piaţă dacă se confruntă cu pierderi economice şi doresc să caute profitul în altă parte. Pierderile detectează, de asemenea, şi erorile din evaluarea valorii resurselor rare.

Avantajul comparativ poate, şi deseori reuşeşte, să se schimbe de-a lungul timpului, pe măsură ce costurile şi beneficiile percepute într-un domeniu de specialitate se schimbă. Accentul pe care îl punem pe rolul acestuia nu are scopul de a-i oferi „antre-

prenorului" un statut social special, ferit de critici. Accentuăm rolul activității antreprenoriale în facilitarea și coordonarea mai bună a schimburilor de pe piață. Este important să recunoaștem efectele regulilor jocului – libertatea de a intra și ieși – care le permit indivizilor să își continue activitatea antreprenorială, dacă doresc acest lucru. Bineînțeles, economiștii nu ocupă o poziție privilegiată, din care ar putea alege care oameni vor fi – sau vor continua să fie – antreprenori de succes în viitor. Nici reprezentanții autorităților nu pot face acest lucru. Nimeni nu deține acest tip de informații. În schimb, persoanele implicate în societatea de tip comercial se bazează pe procesul pieței deschise pentru a obține acea informație, sub forma calculării profitului și pierderii previzionate și realizate, și pe efectul acestora asupra averii personale.

Dacă pare prea abstract, gândiți-vă la următoarele judecăți și predicții făcute de experți și autorități din acele domenii de activitate:

- „Este imposibil să realizezi mașini zburătoare mai grele decât aerul." (Lord Kelvin, Președintele Royal Society, 1895)
- „Să forăm după petrol? Adică să facem puțuri în pământ ca să căutăm petrol? Sunteți nebun!" (răspuns de la sondorii pe care Edwin L. Drake a încercat să îi angajeze, în 1859, în proiectul său de a fora puțuri de petrol)
- „Tot ce putea fi inventat a fost deja inventat." (Charles H. Duell, Comisar al Oficiului de Patente al SUA)
- „Nu ne place cum sună, iar muzica de chitară e pe cale de dispariție." (motivul pentru care casa de producție Decca Recording i-a respins pe cei de la Beatles, 1962)
- „În viitor, computerele s-ar putea să nu cântărească peste 1,5 tone." (revista *Popular Mechanics*, 1949. De fapt, au avut dreptate!)
- „Cred că, în întreaga lume, nu există piață decât pentru cel mult cinci computere." (Thomas Watson, președinte al IBM, 1943)
- „Nu există niciun motiv pentru care o persoană și-ar putea dori un computer în propria casă." (Ken Olson, președinte al Consiliului de administrație și fondator al Digital Equipment Corporation, 1977)
- „640 de kilobiți ar trebui să fie de ajuns pentru orice persoană." (Bill Gates, 1981)

Intrarea liberă permite ca aceste supoziții să fie testate. Le permite pionierilor potențiali să testeze judecățile pionierilor anteriori și ale altor autorități, să acționeze în baza a ceea ce ei consideră oportunități profitabile, care le pot aduce avere, și să diversifice opțiunile consumatorului.

BCU IASI

Antreprenoriatul este sursa de schimbare a societăţii. Antreprenorii sunt oamenii care percep distanţele dintre ceea ce este şi ceea ce ar putea fi şi oportunităţile de a scoate profit de pe urma reducerii acelor distanţe. Dobândesc controlul asupra resurselor pe care trebuie să le folosească pentru a reduce acele distanţe angajând resurse de la alţi patroni. Aceştia le predau controlul asupra resurselor pe care le posedă în schimbul unor plăţi. Suma acestor plăţi, alături de valoarea estimată a costurilor de oportunitate ale antreprenorului, este costul total al antreprenorului. Diferenţa dintre aceste costuri şi venitul total obţinut din proiect este profitul antreprenorului – sau pierderea, dacă percepţia lui a fost una greşită. Pieţele deschise le permit unor persoane diverse să acţioneze conform cunoştinţelor de care dispun pentru a face previziuni şi pentru a urma ceea ce ele cred că sunt proiecte profitabile, generatoare de bogăţie. Pieţele închise – care le interzic antreprenorilor să intre prin lege – înăbuşă concurenţa şi limitează elementele generatoare de informaţii şi care pot coordona planurile din procesul de piaţă. Deciziile privindu-i pe cei care ar putea primi permisiunea de a intra, pe cei care au diferite tipuri de avantaje comparative sau pe ce care pot deservi clientul în cel mai eficient mod vor fi determinate de informaţiile şi previziunile limitate ale legiuitorilor şi birocraţilor, a căror avere personală nu este, cel mai probabil, pusă în joc.

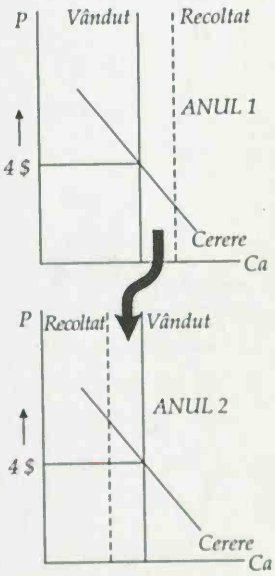
Libertatea de a intra şi de a ieşi de pe piaţă ne ajută să ne descoperim avantajul comparativ.

Anexă: Obţinerea profitului pe pieţele la termen

Consecinţele speculei antreprenoriale

O societate care interzice profitul subminează responsabilitatea.

Să presupunem că apar tot mai multe date care arată că un tip de dăunători se răspândeşte în cele mai importante regiuni producătoare de porumb din partea central-vestică a Americii. Prin urmare, o parte semnificativă a recoltei de porumb din acest an ar putea fi distrusă. Oamenii care cred că este probabil să se întâmple acest lucru prevăd că porumbul se va vinde la un preţ mai mare în toamnă. Această previziune îi va face pe unii să scoată o parte de porumb din consumul curent pentru a-l ţine până în toamnă când, cred ei, preţul va fi mare. Este o speculaţie.



Diferite părţi se implică în speculă: Fermierii înlocuiesc porumbul cu alte nutreţuri pentru animale ca să-şi menţină stocul de porumb la un nivel mai ridicat, fie pentru a nu mai fi nevoiţi să cumpere porumb mai târziu, la un preţ mai mare, fie pentru a putea să îl vândă la un preţ mai mare; utilizatorii industriali îşi măresc stocurile acum, cât preţul este relativ mic; comercianţii, care poate nici nu fac diferenţa dintre o baniţă de porumb şi una de soia, încearcă să scoată profit cumpărând ieftin acum şi vânzând scump mai târziu. Există burse de mărfuri bine organizate pentru a facilita acest tip de tranzacţie, în care oamenii pot cum-

Stocurile făcute într-un an bun pentru a fi vândute într-un an prost stabilizează prețul.

pără sau vinde „la termen". Efectul tuturor acestor activități este acela de a reduce cantitatea de porumb disponibilă pe piață în acest moment; ca rezultat, prețul crește. Și, după cum au protestat criticii, prețul crește înainte ca dezastrul să se producă.

Însă aceasta este doar o parte din imaginea de ansamblu. Aceste activități speculative fac ca porumbul să fie transportat în timp dintr-o perioadă de relativă abundență într-una de criză majoră. Drept urmare, prețul din toamnă, atunci când ar trebui să se vadă rezultatele invaziei de dăunători, va fi mai mic decât ar trebui să fie în mod normal. Astfel, speculatorii echilibrează fluxul de mărfuri care ajunge la consum și reduc fluctuațiile prețului în timp. Având în vedere că fluctuațiile prețului creează riscuri pentru cei care cultivă sau folosesc porumbul, speculatorii reduc, de fapt, riscul celorlalți. Mai precis, sperând să obțină profit, speculatorii cumpără riscul de la alte persoane care sunt mai puțin dispuse să și-l asume și sunt dispuse să plătească, sub forma unor încasări mai mici decât cele previzionate, pentru a-l evita. Este avantajul comparativ al speculatorului. (Cel care alege să vândă pentru a-și reduce propriile riscuri și vinde altora este numit *hedger*.)

Speculatorii de mărfuri și pieţele la termen

Adam Smith i-a comparat o dată pe cei care speculează cu prețul viitor al cerealelor cu căpitanul prudent al unei corăbii aflate pe mare, care le dă rații mai mici membrilor echipajului atunci când își dă seama că nu au suficient de multă mâncare pentru a le ajunge pentru întreaga călătorie. Speculatorii cu cereale, a argumentat Smith, reduce suferința provocată de recoltele proaste, făcându-i pe consumatori să înceapă să economisească mai repede. Aceasta rămâne una dintre cele mai importante realizări ale speculatorilor profesioniști. Putem vedea cum funcționează acest mecanism observând speculațiile cu contractele la termen în domeniul țițeiului.

Bursa de mărfuri din New York susține piața contractelor la termen pentru *light sweet*, cea mai populară varietate de petrol brut (autorii nu știu dacă țițeiul e chiar dulce la gust, însă am acceptat eticheta). Fiecare contract presupune livrarea sau reglarea, într-o lună viitoare clar specificată, a 1.000 de barili de țiței, la un preț stabilit de comun acord în prezent. Această piață este folosită atât de producătorii de țiței, care vor să se asigure în fața consecințelor unui posibil viitor declin al prețului produsului lor, cât și de consumatorii de țiței, care vor să se asigure împotriva efectelor adverse ale unei creșteri a prețului țițeiului.

De exemplu, șefii de companii aeriene care așteaptă cu nerăbdare ca afacerea lor să înflorească în sezonul estival ar putea să își facă griji, în luna mai, din cauza unei creșteri a prețului

carburantului pe timpul verii, care ar putea să distrugă toate profiturile pe care speră să le obţină. Companiile aeriene ar putea să se asigure – adică să îşi reducă riscul – împotriva acestei posibilităţi cumpărând contracte la termen pe ţiţei încă din luna mai, pentru fiecare din următoarele luni ale verii. Dacă în luna mai o companie aeriană încheie un contract la termen pentru luna august, la preţul de 100 $ – preţul de tranzacţionare din luna mai – ea se va acoperi împotriva oricăror majorări ale preţului carburantului din luna august. O creştere de 10 % a preţului carburantului de avion, cauzată de creşterea preţului ţiţeiului, va scădea profitul companiei aeriene pentru că îi va majora costurile operaţionale. Totuşi, această reducere a profitului va fi compensată de o creştere cu 10 % a preţului contractelor pe luna august, pentru că preţul contractelor la termen se va schimba ca să se alinieze la preţul mărfii reale, pe măsură ce data pentru care au fost încheiate contractele se va apropria. Totul se rezolvă ca şi cum, în luna august, vânzătorul contractului la termen ar livra ţiţeiul cumpărătorului la preţul prestabilit de 100 $, iar cumpărătorul contractului ar vinde apoi acel ţiţei la preţul de 110 $ din luna august, un preţ cu 10 % mai mare decât cel care fusese anticipat în general în luna mai.

Viitorul nu este sigur pentru niciunul dintre noi. Preţurile ar putea creşte sau scădea, sau ar putea rămâne la fel. Pieţele la termen le permit oamenilor să îşi distribuie riscurile şi să îşi rezolve incertitudinile aşa cum cred ei că e mai bine. Cei care doresc să îşi reducă riscurile (economiştii spun că „evită riscul") au opţiunea de a se acoperi. Cei care doresc să îşi mărească expunerea la risc (economiştii spun că „îşi asumă riscul") au opţiunea de a specula.

Acoperirea reduce riscurile. Compania aeriană renunţă la profiturile suplimentare, pe care le-ar putea face dacă preţul produselor din petrol ar scădea, pentru a evita pierderile pe care le-ar suferi dacă preţul produselor din petrol ar creşte. Pe de altă parte, producătorii de ţiţei s-ar acoperi în luna mai, vânzând contracte la termen pe luna august. Astfel, producătorii blochează preţul din luna mai prin contractele la termen pe luna august, pentru cât de mulţi barili pot asigura prin contract. Se asigură împotriva unei scăderi a preţului, tot aşa cum companiile aeriene s-au asigurat împotriva unei creşteri a preţului. Dacă producătorii de petrol vând, în luna mai, contracte la termen pe august, la preţul de 100 $, iar preţul din august se dovedeşte a fi cu 10 % mai mare decât fusese anticipat, atunci vor obţine un profit mai mare decât cel previzionat pentru tot petrolul pe care îl vând în august; însă această situaţie se va echilibra în parte prin pierderile suferite la acele contracte la termen, al căror preţ a crescut la 110 $, obligându-i (de fapt) să cumpere ţiţei la 110 $ pe baril şi să îl revândă la preţul contractat de 100 $. Bineînţeles, scopul

operațiunii de acoperire a fost acela de a-i asigura pe producători împotriva pierderilor pe care le-ar fi suferit dacă prețul produsului ar fi scăzut din luna mai până în august. Au renunțat la profitul rezultat ca urmare a creșterii prețului pentru a se asigura împotriva pierderii pe care ar fi suferit-o în cazul unei scăderi a prețului.

Ce rol joacă speculatorul profesionist în toate acestea? Pentru început, speculatorii extind piața. Se asigură că toți cei care vor să cumpere sau să vândă contracte la termen pot găsi de cealaltă parte a pieței oameni gata să facă afaceri cu ei. Să presupunem că foarte mulți consumatori de petrol încep să își facă griji în privința unei viitoare creșteri a prețului petrolului și încearcă să cumpere contracte la termen pentru această marfă. Nu există niciun motiv să credem că producătorii de petrol vor fi dispuși să vândă toate contractele pe care doresc să le cumpere consumatorii. Cu toate acestea, când apare o criză a vânzătorilor, prețul contractelor începe să crească, iar acest lucru îi atrage pe speculatorii profesioniști. Aceștia sunt persoane care s-au specializat în dobândirea de informații despre mărfurile pe care vor să le tranzacționeze prin contracte la termen. Intervin și își asumă în mod deliberat riscul pentru că sunt convinși că informațiile lor speciale le dau posibilitatea de a prezice evoluția viitoare a prețurilor mai bine decât alții. Speculatorii acceptă riscul – la un preț asupra căruia au căzut reciproc de acord – pe care cei care vor să fie acoperiți încearcă să îl evite. Este ceea ce vor să sublinieze economiștii atunci când spun că piețele la termen le oferă oamenilor posibilitatea de a distribui riscurile.

Fermierul care vinde contracte la termen pe septembrie încă din mai, când plantează porumbul, se acoperă. Producătorul de chipsuri de porumb se acoperă când cumpără contracte la termen pentru porumb.

Cu toate acestea, speculatorii fac mult mai mult decât să îi ajute pe cei care vor să fie acoperiți. Speculatorii profesioniști din domeniul petrolului observă cu atenție orice lucru care ar putea afecta oferta și cererea de petrol și care, drept rezultat, i-ar putea modifica prețul, cum ar fi noile descoperiri, conflictele armate, revoltele, conflictele dintre membrii Organizației Țărilor Exportatoare de Petrol (OPEC), noile înțelegeri comune ale membrilor OPEC, furtunile majore din preajma platformelor petroliere din larg, schimbările politice care ar putea afecta politicile energetice ale guvernelor, recesiunile economiilor industrializate, care reduc cererea de petrol, schimbarea atitudinilor în ce privește mediul – absolut orice. Când cred că petrolul va deveni mai greu de obținut, cumpără contracte la termen. Acest lucru începe să mărească prețul contractelor. Pe măsură ce ceilalți observă că prețul contractelor la termen crește, trag concluzia că persoanele care ocupă poziții strategice pentru a avea cele mai bune informații și-au dat banii pentru un preț mai mare în viitor și își modifică acțiunile în concordanță. Acest lucru ne ajută pe noi toți ceilalți.

De exemplu, cei care dețin stocuri importante de țiței își vor reduce vânzările curente pentru a avea mai mult de vândut în vi-

BCU IASI

itor, când se așteaptă ca prețul să fie mai mare, prin urmare, cantitatea furnizată în prezent va scădea. Cei care intenționează să cumpere în viitor vor încerca să își accelereze achizițiile pentru a cumpăra înaintea majorărilor de preț previzionate, iar cererea din prezent va crește. Rezultatul reducerii cantității furnizate și al creșterii cererii din prezent – declanșate, amintiți-vă, de creșterea prețului contractelor la termen pe care au provocat-o speculatorii – va fi o creștere a prețului petrolului chiar în prezent. Majorarea viitoare previzionată devine o majorare chiar acum. Iar creșterea prețului îi va face pe toți niște susținători ai cauzei conservării mediului, inclusiv pe milioanele de oameni care nici măcar nu știu unde să găsească prețurile contractelor la termen în ziare. Utilizatorii finali ai produselor din petrol vor răspunde la creșterea prețului din prezent începând să facă economii la consum chiar de acum.

Este bine sau rău? Să presupunem că acțiunile speculatorilor s-au bazat pe anticiparea unor ostilități militare în Orientul Mijlociu, care ar da peste cap alimentarea cu petrol a piețelor din întreaga lume. Ce ar fi mai bine? Să nu primim niciun avertisment, să nu facem nimic pentru a ne pregăti și să facem toate ajustările abia atunci când lucrurile chiar sunt date peste cap? Sau să fim avertizați din timp, să începem să economisim acum și să avem mai mult petrol la dispoziție pe care să îl folosim pentru a trece peste momentul greu?

Este greu de spus de ce primul scenariu ar putea fi mai bun decât al doilea. Ar fi mai bun dacă speculatorii s-ar înșela – ceea ce se poate întâmpla, cu siguranță. Dacă se înșală, atunci acțiunile lor vor face ca prețul petrolului și al produselor derivate să crească, în anticiparea unui dezastru care nu va avea loc niciodată. Vom fi nevoiți să economisim când nu va exista niciun motiv să facem acest lucru. De asemenea, produsele din petrol pe care le-am economisit prin eforturile noastre ne vor ajuta să ducem prețurile viitoare sub nivelul la care ar fi fost în mod normal. Speculatorii care se înșală provoacă ei înșiși fluctuații ale prețului, tulburând echilibrul ofertei și cererii.

Totuși, speculatorii au dreptate mult mai des decât se înșală. Este treaba lor să aibă dreptate – averea lor este în joc – și nu vor rezista în domeniu dacă se vor înșela de prea multe ori. Mai mult, atunci când se înșală, învață și își schimbă comportamentul rapid; altfel, ar fi eliminați rapid de pe piața la termen. Nu sunt precum oamenii care nu trebuie să plătească prețul greșelilor lor și care pot, astfel, să susțină cu încăpățânare o predicție, chiar după ce toate persoanele raționale și imparțiale din jurul lor și-au dat seama că a fost refuzată.

Piețele la termen oferă indicii despre prețurile viitoare ale bunurilor rare... înaintea furtunii.

Speculatorii profesioniști sunt sistemele noastre de avertizare precoce de la distanță. Ne ajută să evităm crizele, dându-ne informații mai bune și stimulentele necesare pentru a acționa în

baza lor. Modul în care cumpără şi vând contracte la termen ne oferă predicţii ajustate fără încetare despre cum vor arăta preţurile în viitor, ajutându-ne pe toţi să luăm decizii mai bune în prezent. La fel ca intermediarii, speculatorii sunt o resursă de preţ. Dacă ostilitatea politică îi pune uneori în pericolul de a deveni o specie pe cale de dispariţie, înţelegerea mai bună a pieţelor la termen şi a funcţiei speculatorilor ne poate ajuta să îi salvăm.

Profeţii şi pierderile

Totuşi, toate acestea presupun că speculatorii au dreptate în anticipările pe care le fac. Ce s-ar întâmpla, în schimb, dacă s-ar obţine o recoltă neobişnuit de bună? Dăunătorii nu mai apar, iar vremea se dovedeşte a fi splendidă pentru creşterea porumbului. În acest caz, speculatorii transportă porumbul dintr-o perioadă mai săracă într-una mai bogată, intensificând fluctuaţiile preţului. Evident, este o redistribuire a resurselor nefericită, care implică renunţarea la o cantitate de porumb cu o valoare mare acum pentru a obţine mai târziu o cantitate egală de porumb cu o valoare mai mică. Acest lucru nu foloseşte nimănui.

Însă nici speculatorii nu scot profit! Vor suferi pierderi acolo unde speraseră să obţină câştiguri. Prin urmare, nu ar trebui să ne aşteptăm ca ei să se comporte în acest fel, dacă nu cumva o fac ca rezultat al ignoranţei. Sunt speculatorii predispuşi la ignoranţă? Se înşală, într-adevăr. (De altfel, de ce se numesc speculatori?) Însă, trăind într-o lume nesigură, aşa cum este lumea noastră, nu avem altă opţiune decât să acţionăm în prezenţa incertitudinii. Nu putem scăpa de incertitudine şi de consecinţele ignoranţei refuzând să acţionăm sau să anticipăm viitorul. Iar dacă avem impresia că ştim mai multe decât speculatorii, putem să îi contracarăm şi să scoatem profit pariind împotriva lor. E interesant să observăm că persoanele care îi critică pe speculatori, pentru că nu au citit cum trebuie viitorul, nu pun decât rareori în practică înţelegerea lor aşa-zis mai bună a fenomenului şi nu intră pe piaţă împotriva acestora. Înţelegerea ulterioară a evenimentelor se găseşte întotdeauna din abundenţă – iar preţul ei, în consecinţă, este întotdeauna unul mic.

Speculatorii furnizează informaţii pe care le poate vedea toată lumea. Sunt o altă sursă de informaţii importantă creată în procesul pieţei. Ofertele lor de a vinde şi de a cumpăra le exprimă judecăţile cu privire la viitor în legătura lui cu prezentul. Preţurile generate de activităţile lor sunt, la fel ca toate preţurile, indecşi ai valorii: informaţii pentru decidenţi privind costurile legate de oportunităţi prezente şi viitoare. Aceste informaţii sunt la fel de importante atât pentru cei care încearcă întotdeauna să reducă riscurile, cât şi pentru cei cărora le place să parieze. Este adevărat că informaţiile pe care le furnizează sunt „proaste"

BCU IAŞI

atunci când speculatorii se înşală. Însă, a ne opri doar la acest lucru ar însemna, din nou, să comparăm o situaţie proastă cu una mai bună, însă intangibilă. Dacă avem impresia că putem citi viitorul mai bine decât speculatorii, suntem liberi să ne exprimăm convingerile în bani, să profităm de înţelegerea noastră şi să îi facem şi pe alţii să obţină beneficii din tot acest proces. Piaţa liberă ne permite să avem această opţiune.

Între timp, cei care, prin activităţile lor obişnuite, sunt implicaţi în folosirea bunurilor comercializate prin speculaţie, chiar folosesc informaţiile generate de speculatori. Fermierii consultă preţurile previzionate pe pieţele contractelor la termen din cadrul burselor de mărfuri pentru a-şi face planurile, aşa cum fac şi utilizatorii industriali. Iar cei care folosesc bunuri despre care nu se crede, în mod normal, că ar fi mărfuri speculative, profită şi ei de informaţiile generate de speculatori. De altfel, toţi folosim preţurile ca informaţii, iar preţurile reflectă licitările şi ofertele bazate în mare măsură, inevitabil, pe citirea (speculativă!) a viitorului. Calamităţile naturale precum seceta, manele recoltelor sau gerul au efecte surprinzător de mici asupra preţului şi disponibilităţii cerealelor, fructelor şi legumelor din Statele Unite. Meritul este în mare măsură al speculatorilor, ale căror previziuni acţionează ca un tampon eficient între capriciile naturii şi fiabilitatea de neclintit a aprozarelor.

Pe scurt, în timp ce intermediarii tind să coordoneze schimburile de pe piaţă în diferite regiuni, integrând pieţele locale într-un sistem economic naţional şi global extrem de complex, speculatorii tind – fie că îşi dau seama sau nu – să coordoneze schimburile de pe piaţă în timp. Tind să aproprie cantitatea oferită de cantitatea cerută. Fac acest lucru nu numai pentru planurile de ofertă şi cerere curente, ci şi pentru cele din viitorul apropiat. Intermediarii şi speculatorii antreprenoriali, urmărind ceea cred că este avantajul lor comparativ, încearcă „doar" să facă profit. Totuşi, modul de gândire economic iese din cutia sintagmei „a face doar profit" şi analizează oportunităţile pe care le creează aceştia, oportunităţi care îi informează pe oameni, dar le oferă şi ocazia de a-şi distribui riscurile. Specialiştii aceştia ne furnizează surse importante şi eficiente de informaţii rare nouă, tuturor celorlalţi, care avem un avantaj comparativ în altă parte.

Intermediarii coordonează pieţele din diferite regiuni; speculatorii coordonează pieţele în timp.

Scurtă recapitulare

Profitul este definit ca venitul total minus costul total. Profitul contabil include doar costurile explicite (cum ar fi cheltuielile) atunci când determină costul total. Profitul economic poate fi definit în mod eficient ca venitul total minus costul total, dacă includem toate costurile legate de oportunitate atunci când calculăm costul total.

Profitul se naşte din incertitudine. În absenţa incertitudinii, orice diferenţe dintre venitul total previzionat şi costul total previzionat ar fi eliminate prin concurenţă, iar profiturile ar deveni egale cu zero.

Posibilitatea obţinerii unui profit economic încurajează activitatea antreprenorială. Antreprenorii purced la reorganizarea unei părţi a lumii sociale, având credinţa că reorganizarea va aduce beneficii mai mari decât costurile sale. Profitul antreprenorului este restul: ceea ce rămâne la sfârşit, după ce au fost plătite toate persoanele de a căror cooperare a fost nevoie pentru a duce la bun sfârşit proiectul antreprenorului. Sistemul pretinderii restului facilitează cooperarea socială, permiţându-le oamenilor să cadă de acord în privinţa persoanei care îşi va asuma responsabilitatea pentru fiecare aspect al unui proiect comun.

Un sistem format din drepturi private de proprietate, schimburi pe piaţă şi bani dă naştere calculului financiar: abilitatea de a folosi preţurile de pe piaţă ca semnale pentru a evalua profitabilitatea potenţială a acţiunilor personale. Acesta le permite antreprenorilor să calculeze care sunt efectele anticipate ale deciziilor lor.

Antreprenoriatul în sine îmbracă trei forme: arbitrajul, inovaţia şi imitaţia. Inovaţia şi imitaţia antreprenoriale sunt, în esenţă, versiuni mai sofisticate ale arbitrajului: încercări de a cumpăra resurse rare la un preţ perceput ca fiind mic şi de a le recombina şi vinde la un preţ perceput ca fiind mai mare.

Profiturile antreprenorului tind să dispară când „adevărul iese la iveală". Odată ce activitatea antreprenorului le-a arătat celorlalţi cum se poate face profit, venitul disponibil antreprenorului sau oricărui imitator va intra în declin. Dacă raritatea unei resurse-cheie îi împiedică pe ceilalţi să îl imite pe antreprenor, concurenţa pentru acea resursă îi va creşte preţul până când costul total previzionat va ajunge la acelaşi nivel ca venitul total previzionat.

Incertitudinea face parte din viaţă. Orice persoană care ia o decizie în absenţa unor informaţii complete despre consecinţele viitoare ale tuturor oportunităţilor disponibile este un speculator. Astfel, toţi suntem „speculatori" într-o lume a incertitudinilor.

Speculatorii profesionişti – cei care simt că au un avantaj comparativ atunci când îşi asumă riscuri – coordonează pieţele în timp.

Pieţele la termen le oferă oamenilor oportunitatea de a-şi distribui expunerea la riscuri. Cei care nu doresc să şi le asume îşi reduc expunerea încheind un contract la termen cu speculatorii, care încearcă să îşi mărească expunerea la riscuri.

Oamenii care cred că ştiu mai multe decât alţii despre relaţia dintre mărfurile rare din prezent şi cele din viitor vor dori să cumpere într-o perioadă pentru a vinde în alta. Dacă au dreptate,

BCU IASI

vor obține un profit datorită înțelegerii lor mai bune și vor transporta bunurile în timp, din perioade de criză mai puțin accentuată în perioade de criză acută. Dacă se înșală în predicțiile lor, atunci, în mod contrar, vor muta bunurile din perioade de criză mai accentuată într-una de criză mai puțin accentuată, suferind o pedeapsă materializată în pierderi personale la tranzacțiile pe care le-au efectuat.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Chuck Waggin deține și conduce o mică firmă de contabilitate fiscală, pe care o administrează din subsolul casei sale.
   (a) Până l-a transformat într-un birou pentru afacerea sa, subsolul nu era decât spațiu risipit de pomană. Chuck spune că firma sa este mai profitabilă decât majoritatea firmelor de contabilitate fiscală, pentru că nu trebuie să plătească chirie. Împărtășiți ideea conform căreia chiria nu este un cost de producție pentru Chuck?
   (b) Recent, Chuck a refuzat oferta de a lucra pentru o firmă mai mare, pentru un salariu de 45.000 $ pe an. Venitul care îi revine personal lui Chuck din afacerea sa este de aproximativ 35.000 $ pe an. Ați spune că firma lui Chuck este mai profitabilă?
   (c) Chuck spune că îi place să fie propriul său șef și că ar fi dispus să sacrifice cel puțin 25.000 $ din venitul său pentru a evita să lucreze pentru altcineva. Vă schimbă această informație răspunsul la partea (b)?
   (d) Recent, Chuck a investit 10.000 $ din economiile sale și a cumpărat un computer pentru birou. Cum ați include efectele acestei investiții în costurile sale?
   (e) Chuck ar fi putut câștiga 12 % pe an din economiile sale dacă nu le-ar fi utilizat pentru a cumpăra computerul. Dacă nu ar fi avut aceste economii, tot ar fi cumpărat computerul, folosindu-se de un împrumut bancar pentru a finanța achiziția, cu o rată a dobânzii de 18 % pe an. Este costul oportunității deținerii computerului cu adevărat mai mic pentru că Chuck avea chiar el economiile necesare pentru a-l cumpăra? Dacă Chuck ar fi fost nevoit să plătească o dobândă de 18 % unei bănci, în loc să renunțe la dobânda de 12 %, ce fel de plată ar fi fost restul de 6 %? Își reduce Chuck costurile dacă finanțează chiar el cumpărarea computerului?
2. Se spune că sezonul de primăvară de pescuit heringi în apropierea orașului Sitka, Alaska, este una dintre cele mai profitabile oportunități de pescuit din lume. Uneori, pescadoarele prind heringi în valoare de 500.000 $ după o par-

tidă de pescuit de numai trei ore. Pescarii nu sunt atât de interesați de heringi pe cât sunt de icrele lor, extrem de căutate în Japonia. Deci, întrebarea ar fi următoarea: Este cu adevărat posibil să scoți profituri imense după ce ai pescuit doar câteva ore în largul orașului Sitka?

(a) Pentru a proteja heringii în perioada în care își depun icrele și a-i feri de supraexploatare, statul limitează sezonul la doar câteva ore și la o zonă restrânsă, permițându-le numai pescadoarelor autorizate să participe la pescuit. Din 1978, numărul permiselor alocate a rămas 52. Cei care doresc să participe trebuie să cumpere o licență de la un deținător actual. Prețul se ridică la aproximativ 300.000 $. De ce? Ce determină prețul unei licențe? Cum afectează acesta profitabilitatea pescuitului de heringi?

(b) Căpitanii pescadoarelor angajează avioane de recunoaștere pentru a-și mări șansele de a prinde heringi în timpul sezonului de numai trei ore. Recunoașterea bancurilor de heringi este o ocupație periculoasă, implicând câteva zeci de avioane care brăzdează o zonă restrânsă, iar piloții pot cere un tarif de până la 30.000 $ pentru identificarea bancurilor. De ce sunt dispuși căpitanii de navă să plătească un tarif atât de mare?

(c) Dacă echipamentele de pescuit ale unui pescador autorizat se strică, căpitanul acestuia poate închiria vasul unui spectator din zonă, plătind până la 100.000 $. De ce ar fi dispus cineva să plătească o taxă de închiriere exorbitantă? De altfel, de ce s-ar afla în zonă vase-spectator complet echipate pentru pescuit heringi?

(d) Un pescador autorizat poate prinde o cantitate de hering cu o valoare de până la 500.000 $. Sau poate să nu prindă nimic. Estimați pierderea anuală pe care o suferă căpitanul unui vas cu licență care nu prinde nimic.

(e) Salariul echipajului depinde de succesul vasului. Pot fi considerați membrii echipajului antreprenori? Salariile lor sunt chiar salarii? Sau sunt profituri (sau pierderi!)?

(f) Dacă un căpitan, care a acceptat să îi plătească fiecăruia dintre cei cinci membri ai echipajului său 10 % din valoarea capturii și încă 20 % pilotului avionului de recunoaștere, prinde heringi în valoare de 100.000 $, putem spune că a obținut profit?

3. Textul de mai sus susține că, dacă oamenii află că o activitate este profitabilă, vor intra în ea în număr tot mai mare, iar profiturile vor dispărea. Se aplică acest lucru și în cazul traficului de cocaină?

(a) Costurile legate de vânzarea cocainei includ riscul de a fi arestat și închis. De ce nu este o pedeapsă de zece ani

BCU IASI/CENTRUL DE RESURSE

un inhibitor de două ori mai puternic decât o pedeapsă de cinci ani? De ce se traduce o șansă din cinci de a face închisoare timp de zece ani printr-o detenție mai scurtă de doi ani? Atunci când va hotărî care este costul subiectiv al posibilei detenții, traficantul va folosi o rată de discount mai mare sau mai mică? De ce este amenințarea cu detenția mai eficientă în cazul unora decât al altora?

(b) Un alt cost legat de vânzarea cocainei este riscul de a fi ucis de concurență. Acest cost va fi pentru unii mult mai mic decât va fi pentru alții. Caracterizați persoana al cărei cost ar fi relativ mic.

(c) Cine profită de pe urma vânzării de cocaină?

4. Aproape jumătate dintre restaurantele noi dau greș în decurs de un an, iar 85 % se închid în decurs de cinci ani. Ce arată aceste cifre despre profitabilitatea afacerii cu restaurante? De ce atât de mulți antreprenori aleg totuși să deschidă restaurante an de an?

5. „Toată lumea știe" că muncitorii primesc salariu și doar patronii fac profit. Să fie adevărat?

(a) Dacă angajații sunt de acord să lucreze în continuare pentru un angajator care nu poate să îi plătească în acest moment, pentru că nu vor ca firma să eșueze, atunci ei lucrează pentru a obține salariu, sau profit?

(b) Dacă ești de acord să îi împrumuți mașina ta de tuns iarba unei persoane care vrea să înceapă o afacere în domeniul îngrijirii gazonului, cu condiția să îți dea câte 2 $ de fiecare dată când o împrumută, te poți numi capitalist? Poți să numești cei 2 $ profit? Ar fi diferit răspunsul tău dacă persoana respectivă ar fi de acord să îți dea 20 % din venitul brut?

6. Autoritățile din țările sărace dau dovadă deseori de ceea ce unii numesc „complexul edificiilor": Construiesc cu mult entuziasm drumuri, baraje și alte structuri noi, însă nu reușesc să le întrețină așa cum trebuie.

(a) Puteți explica acest fenomen folosind conceptul pretendentului restului?

(b) Ce atitudine ar avea față de întreținere proprietarul unui drum privat?

7. Este neapărat ca antreprenorii să fie capitaliști?

(a) Textul de mai sus definește antreprenorul ca persoana care își asumă responsabilitatea garantându-le tuturor celorlalți o sumă fixă pentru cooperarea lor. Când și de ce au încredere ceilalți în garanția antreprenorului? Dacă această întrebare pare abstractă, întrebați-vă dacă ați munci din greu pentru cineva știind că nu v-ați primi

BCU "LUCIAN BLAGA" UNIVERSITY LIBRARY

primul salariu decât după trei luni de lucru. Când şi de ce nu ați avea încredere în angajator în această situație?

(b) Pe lângă angajați, ce persoane mai primesc de la antreprenor garanții în care trebuie să se încreadă dacă vor să facă afaceri cu acesta? Pe ce se bazează încrederea lor în promisiunile antreprenorului?

(c) Până la urmă, cum de sunt angajații de acord să îl lase pe angajator să ia toate profiturile?

(d) De ce sunt de acord angajatorii să îi garanteze angajatului un anumit salariu, indiferent de cât de rău ar merge lucrurile?

8. Să presupunem că mâine pleci într-o călătorie de două săptămâni, într-un loc îndepărtat, în care vei combina afacerile cu distracția. Vei călători cu avionul.

(a) În ce măsură faci speculații atunci când îți faci bagajele?

(b) Spre ce extremă înclini mai mult – să îți iei prea multe haine, fiind nevoit să cari cu tine nişte valize foarte grele, sau să îți iei prea puține, văzându-te pus în situația de a nu avea la tine ceva de care ai avea nevoie?

(c) Ai răspunde diferit la întrebarea precedentă, dacă destinația ar fi un oraş mare sau o stațiune îndepărtată?

(d) Să spunem că îți iei o singură pereche de pantofi eleganți, însă, din greşeală, verşi cerneală pe unul dintre ei chiar înaintea unei întâlniri de afaceri importante. Dai o fugă şi îți cumperi o pereche nouă de pantofi. Explică de ce disponibilitatea vânzătorului de pantofi de a-şi asuma un risc a redus riscul pe care tu ți l-ai asumat când ți-ai luat o singură pereche de pantofi eleganți cu tine.

9. Într-un articol despre obiceiul de a face stocuri, foarte des întâlnit în Statele Unite, la care au contribuit mai mulți cercetători din domeniul ştiințelor socio-umane, un sociolog spunea că acumularea unor stocuri importante de carburanți nu era un lucru rațional, ci rezultatul investiției emoționale pe care americanii o fac în maşinile lor. Un istoric a spus că realizarea de stocuri este, prin excelență, o caracteristică specific americană. Unii pun acumularea de stocuri pe seama unei „psihoze a crizei", iar alții vorbesc de „cumpărături din panică". Un alt sociolog a afirmat că este nevoie de o mână forte pentru a opri un astfel de „comportament competitiv".

(a) Cum am putea hotărî dacă acumularea de stocuri este irațională, nevrotică, o trăsătură specific națională, un produs al emoției şi panicii sau, dimpotrivă, un răspuns inteligent în fața incertitudinii?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

(b) Care este diferența dintre acumularea de stocuri și menținerea unui nivel adecvat al inventarului?

(c) De ce atât companiile, cât și gospodăriile păstrează stocuri? Cum decid acestea care este nivelul adecvat al unor bunuri specifice în cadrul inventarului?

10. Faci speculații atunci când cumperi o asigurare împotriva incendiilor pentru locuința ta? Nu cumva ai putea să faci economii dacă te-ai alia cu prietenii tăi pentru a forma o cooperativă de asigurări, eliminând astfel necesitatea de a plăti unele sume unui intermediar (compania de asigurări)? Ce tipuri de informații utile furnizează companiile de asigurări?

11. Poate că ați auzit de povestea lui Iosif din Cartea Facerii. Iosif a dat o interpretare inspirată visului Faraonului: Egiptul se va bucura de șapte ani de recolte bogate, urmați de șapte ani de foamete, care va răvăși întreaga țară, i-a spus acesta Faraonului. Iosif l-a sfătuit pe Faraon să culeagă o cincime din recolta de grâne din anii de abundență și să o stocheze sub pază, ca rezervă pentru următorii șapte ani de foamete. Faraonul a fost atât de impresionat de această viziune, încât l-a însărcinat pe Iosif să pună planul în aplicare. Este ceea ce a făcut și, în timpul foametei, a redeschis grânarele și le-a vândut grânele egiptenilor.

Comparați acțiunile lui Iosif cu cele ale speculatorilor din zilele noastre, care previzionează o criză a grânelor în viitor.

(a) Ce încerca să realizeze în mod intenționat Iosif?

(b) Ce încearcă să realizeze în mod intenționat speculatorii profesioniști?

(c) Ce efect au avut acțiunile lui Iosif asupra curbei ofertei de grâne atunci când le-a stocat și le-a păstrat sub pază?

(d) Ce efect au speculatorii profesioniști asupra ofertei curente de cereale, atunci când încheie contracte care promit vânzarea unor cantități de grâne doar în viitor?

(e) Ce efect au avut acțiunile lui Iosif asupra ofertei de grâne din timpul perioadei de foamete?

(f) Ce efect au speculatorii profesioniști asupra ofertei de cereale din perioada viitoare?

(g) Diferă rezultatele în mod substanțial?

(h) În sfârșit, care a fost sursa informațiilor lui Iosif și care este sursa informațiilor speculatorilor profesioniști?

12. Canalele media anunță că un val de brumă a afectat mare parte a recoltei de portocale din Florida și că se va ajunge, în curând, la o criză a sucului de portocale. Cum ați evalua fiecare dintre următoarele acțiuni? Alegeți una dintre op-

BCU "CAROL I" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

țiuni: întrutotul corect, probabil corect, probabil incorect, întrutotul incorect.

(a) De îndată ce aude ştirea, patronul alimentarei din cartier majorează prețului întregii cantități de suc congelat din magazin.

(b) De îndată ce aude ştirea, gospodina dă fuga până la alimentară şi cumpără o rezervă de suc de portocale congelat care să îi ajungă pe următoarele trei luni.

(c) De îndată ce aude ştirea, cultivatorul de portocale a cărui recoltă nu a fost atinsă de brumă majorează prețul întregii cantități de portocale de care dispune.

(d) De îndată ce aude ştirea, cultivatorul de portocale a cărui recoltă a fost grav afectată majorează prețul întregii cantități de portocale care i-a mai rămas.

(e) De îndată ce aud ştirea, procesatorii de suc de portocale se grăbesc să cumpere o cantitate cât mai mare de portocale.

Toate răspunsurile date sunt consecvente?

13. În luna mai, decizi că recolta de porumb din vară va fi mult mai bogată decât era de aşteptat şi că, prin urmare, prețul porumbului din toamnă va fi mult mai mic decât se aşteaptă majoritatea oamenilor.

(a) Pentru a acționa în baza convingerilor tale, ar trebui să cumperi sau să vinzi contracte la termen pe luna decembrie pentru porumb? (Contractele la termen sunt contracte pentru a cumpăra sau a vinde la o dată viitoare, folosind un preț stabilit în prezent.)

(b) Dacă un număr substanțial de persoane cunoscătoare ajung să îți împărtăşească opinia despre mărimea recoltei din această vară, ce se va întâmpla cu prețul contractelor la termen pe porumb pentru luna decembrie?

(c) Ce informații le va aduce această schimbare a prețului contractelor la termen deținătorilor şi utilizatorilor de porumb?

(d) Cum le va afecta această informație decizia de a păstra porumbul spre a fi vândut sau folosit în viitor?

(e) Cum vor afecta consumul din iunie aceste decizii bazate pe informațiile furnizate de schimbarea prețului contractelor la termen pe luna decembrie?

(f) Pot speculatorii să transporte o recoltă-tampon înapoi în timp dintr-o perioadă de criză mai mică, într-o perioadă de criză mai mare?

14. Institutul Worldwatch previzionează cu regularitate o criză tot mai mare de cereale, care va cuprinde întreaga lume în următorul an, şi atenționează că lumea este pe cale să rămână fără mâncare.

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR

(a) Cum ai putea folosi rubrica din ziar despre contracte la termen pentru a evalua această predicție?
(b) Dacă speculatorii profesioniști nu sunt de acord cu previziunile Institutului Worldwatch, în care dintre previziuni ai avea mai mare încredere? De ce?
(c) Crezi că oamenii de la Institutul Worldwatch cumpără contracte la termen pentru grâu atunci când își emit previziunile? Ar trebui?

15. Îi ceri facultății permisiunea de a organiza un stand de limonadă la deschiderea oficială a semestrului doi, iar facultatea ți-o acordă. După ce îți plătești facturile pentru materialele folosite (lămâi, zahăr, pahare şi aşa mai departe), obții 250 $ pentru orele muncite într-o după-amiază.
(a) Ai obținut un profit de 250 $?
(b) Există vreo probabilitate să primeşti aceeaşi permisiune şi anul viitor? Ce importanță are dacă se află cât de mult ai câştigat?
(c) Dacă anul viitor, facultatea scoate la licitație franciza de a vinde limonadă, cât ai fi dispus să licitezi? Cine va obține atunci profitul de pe urma standului de limonadă?

16. Înainte de 1980, Comisia de Comerț Interstatal acorda doar rareori noi permise firmelor de transport care doreau să transporte bunuri între state, iar drepturile de operare în acest domeniu erau deseori extrem de valoroase. Erau trecute ca valori în registrele companiilor de transport şi constituiau o parte importantă a prețului de achiziție atunci când aceste companii erau vândute.
(a) Ce factori stabileau valoarea de piață a acestor drepturi de operare?
(b) Când Legea Transportatorilor din 1980 a intrat în vigoare, facilitând regulile de acces în domeniul transportului interstatal, valoarea de piață a drepturilor de operare a scăzut. De ce?
(c) A fost această devalorizare o pierdere?
(d) Pierderile, la fel ca profiturile, sunt o consecință a incertitudinii. Care era incertitudinea care a provocat această pierdere pentru companiile de transport, în 1980?
(e) Ce s-ar fi întâmplat cu valoarea drepturilor de operare în anii 1970 dacă toată lumea ar fi ştiut, cu zece ani înainte, că parlamentarii americani vor ameliora restricțiile privind intrarea în domeniul transportului interstatal după 1980?
(f) Legea Transportatorilor din 1980 a reprezentat o schimbare a regulilor jocului. Care au fost principalele drepturi de proprietate afectate şi care au fost urmările?

17. Ministerul Agriculturii din Statele Unite obişnuia să controleze producția de hamei alocându-i fiecărui cultivator

de hamei o cotă specifică din cantitatea totală de hamei care putea fi vândută. Cei care doreau să intre în afacerea cultivării de hamei erau nevoiți să cumpere sau să închirieze cotele cultivatorilor deja existenți pe piață, la un preț considerabil. Când şi-a anunțat decizia de a elimina acest sistem, Ministerul Agriculturii a adus obiecții faptului că noii cultivatori erau nevoiți să plătească pentru o cotă care le fusese dată gratuit cultivatorilor inițiali. Are vreun sens obiecția Ministerului Agriculturii? Dacă acele cote nu ar fi dobândit nicio valoare pe piață, ce ar spune acest lucru despre decizia inițială de a restricționa producția de hamei?

18. Următorul paragraf este forma condensată a unei lungi scrisori adresate redactorului-şef al unui ziar local dintr-o metropolă:

„Dacă vrei să faci bani foarte repede, cumpără un parc de locuințe mobile. Apoi, poți să măreşti chiria după bunul plac, pentru că chiriaşii nu îşi permit oricum să se mute. Chiar dacă ar putea să se mute, de obicei, nu au unde să se ducă, pentru că nu sunt suficient de multe parcuri de locuințe mobile în care să poată încăpea toți oamenii care stau în rulote."

(a) Dacă situația proprietarilor de locuințe mobile este chiar atât de neagră pe cât susține expeditorul scrisorii, ce s-ar fi întâmplat deja cu prețul de achiziție al parcurilor de locuințe mobile? Oare proprietarii acestor parcuri fac într-adevăr profituri uriaşe din închirierea terenului necesar celor care dețin locuințe mobile?

(b) Dacă parcurile de locuințe mobile existente pot fi exploatate în mod foarte profitabil sau vândute la prețuri foarte mari, de ce nu creează antreprenorii mai multe parcuri de acest tip?

(c) Dacă oraşul răspunde la reclamația expeditorului acestei scrisori şi a altora, stabilind metode de controlare a chiriilor pe care le pot cere parcurile de locuințe mobile, ce se va întâmpla cu prețul locuințelor mobile care ocupă în prezent terenurile cu chirie controlată?

19. Pot cei care dețin capitalul în acțiuni al unei mari corporații să îi împiedice pe manageri să îşi urmeze propriile interese, în loc de cele ale acționarilor? Cum ar putea să monitorizeze în mod eficient comportamentul managerilor şi să convingă consiliul de administrație al corporației să îi dea afară pe managerii al căror scop este reprezentat de putere, de privilegii şi de „avantajele" proprii, şi nu de venitul net al proprietarilor? Nu pot managerii, în general, să îşi folo-

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR

sească funcţiile şi resursele corporaţiei pentru a numi şi garanta alegerea unor manageri care vor favoriza echipa de conducere, şi nu pe cei care păzesc interesele acţionarilor? (Întrebarea de mai jos continuă acest raţionament, însă într-o direcţie diferită.)

20. Pot cei care deţin capitalul în acţiuni al unei mari corporaţii să îi împiedice pe manageri să îşi urmeze propriile interese, în loc de cele ale acţionarilor?
    (a) Ce se întâmplă cu preţul capitalului în acţiuni al unei corporaţii atunci când este gestionat în beneficiul managerilor şi nu în cel al acţionarilor?
    (b) Ce s-ar întâmpla cu preţul capitalului în acţiuni dacă un individ sau un grup ar câştiga dreptul de vot majoritar în consiliul de administraţie şi ar înlocui conducerea cu oameni dispuşi şi capabili să urmărească obţinerea unui venit net maxim pentru acţionari?
    (c) Cum pot fi unii oameni stimulaţi de aceste fapte ca să investească resurse pentru a monitoriza comportamentul managerilor?
    (d) Cum le restricţionează comportamentul managerilor perspectiva unei „preluări ostile"? Faţă de cine este ostilă o „preluare ostilă"? Faţă de cine este prietenoasă?
    (e) Pot fi numiţi antreprenori cei care se specializează în preluări de corporaţii?
21. Profiturile antreprenorilor sunt obţinute prin coerciţie sau prin persuasiune? (Definirea termenilor: coerciţie – acţiunea de a-i convinge pe ceilalţi să coopereze, ameninţându-i că le vei reduce opţiunile; persuasiune – acţiunea de a-i convinge pe ceilalţi să coopereze, promiţându-le că le vei lărgi opţiunile.) Dacă nu ştii cum să răspunzi la întrebare, încearcă să te gândeşti la cât de adecvate sunt în acest context definiţiile propuse pentru termenii de coerciţie şi persuasiune.
22. Poţi să enumeri câteva argumente în favoarea impozitării profiturilor neaşteptate rezultate din „prăbuşirea preţurilor"? Poţi anticipa vreo consecinţă pe termen lung?
23. „Păstrează-l. Nu-l vinde. Nu valorează mare lucru acum, însă peste 20 de ani va fi probabil de cinci ori mai scump", spune cineva. Ar trebui să-l păstrezi sau să-l vinzi? Ce valoare va avea 1$ peste 20 de ani, dacă este investit la o rată a dobânzii obţinută astăzi la orice împrumut relativ lipsit de riscuri?

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

În căutarea prețului

8

Cum reușesc cei care caută un anumit preț să găsească ceea ce caută și ce se întâmplă când îl găsesc? În acest capitol, vom argumenta că persoanele care caută să fixeze un preț estimează costurile marginale și veniturile marginale, iar apoi încearcă să stabilească prețuri care le vor permite să vândă toate unitățile din produsul lor – și doar acele unități – pentru care venitul marginal previzionat este mai mare decât costul marginal. Firmele caută profitul, consumatorii caută să încheie înțelegeri profitabile, iar astfel rezultă un proces de negociere prin care, în cadrul procesului concurențial, costurile marginale sunt făcute să ajungă la același nivel cu venitul marginal. Egalizarea costului marginal cu venitul marginal este rezultatul procesului concurențial al pieței, nu o convingere născută, înainte de începerea acelui proces, din analiza comportamentului actorilor implicați. Pare complicat? Este doar logica procesului de maximizare a venitului net, sau a venitului total minus costul total. Însă este aceasta procedura pe care o folosesc în realitate societățile comerciale? Pare mult prea teoretic, semănând cu ceva la care ar putea visa economiștii, însă pe care vânzătorii din lumea reală nici măcar nu l-ar recunoaște.

Definiția venitului net: venitul total minus costul total

Teoria populară privind stabilirea prețului

Cu siguranță, nu este modalitatea de a stabili prețurile pe care și-o imaginează majoritatea oamenilor. Explicația de zi de zi este teoria simplă numită „cost-plus-adaos": Societățile comerciale își calculează costul per unitate și adaugă un adaos exprimat în procente. Foarte mulți dintre cei care caută prețul își descriu chiar ei practicile de stabilire a prețului folosind termenii teoriei cost-plus-adaos. Mărturia lor merită să fie luată în serios, însă nu este o probă concludentă. Mulți oameni nu pot descrie corect un proces în care se implică chiar ei cu succes și în mod regulat. Mare parte dintre cei care știu să meargă cu bicicleta, de exemplu, nu știu cum anume reușesc să țină bicicleta în echilibru. Dacă

ROMANIAN ECONOMIC MONETARY LIBRARY

sunt rugați să se gândească la acest lucru, trag concluzia că fac astfel încât bicicleta să nu se prăbușească aplecându-se sau mutându-și ușor greutatea de fiecare dată când bicicleta se înclină într-o parte sau alta. Dacă aceasta ar fi cu adevărat modalitatea prin care își păstrează echilibrul, nu ar reuși să meargă până la capătul străzii. În realitate, își păstrează echilibrul mai ales prin felul în care manevrează ghidonul, nu aplecându-se; mișcă roata din față aproape imperceptibil și îi permit forței centrifuge să contracareze tendința de prăbușire într-o parte. Acesta este fenomenul care le permite să meargă drept. Atunci când sunt întrebați despre cum întorc bicicleta, cei mai mulți răspund, probabil, că întorc roata din față când, de fapt, se apleacă pentru a face bicicleta să se întoarcă (altfel, cum ar putea cineva să întoarcă o bicicletă atunci când merge, fără a-și folosi mâinile?). Cu toate acestea, faptul că nu „știu" ce fac nu îi împiedică să o facă. Chiar dacă pot să își păstreze echilibrul fără probleme doar pentru că merg de-a lungul unei serii de curbe a căror curbatură specifică este invers proporțională cu pătratul vitezei la care se deplasează, multe persoane care sunt analfabete în domeniul matematicii sunt ciclişti talentați.

De ce adaosul este mult mai mare în magazinele de mobilă decât în cele alimentare?

Există numeroase motive bine întemeiate care ne fac să punem la îndoială teoria cost-plus-adaos. Unul ar fi acela că nu ne spune nimic despre mărimea adaosului. De ce să alegi un adaos de 25 % în locul unuia de 50 %? De ce firme diferite aleg să folosească adaosuri diferite în prețurile lor? De ce aceeași firmă își modifică deseori nivelul adaosului, în funcție de perioadă, în funcție de produs, în funcție de cumpărător și, uneori, chiar și în funcție de cantitatea pe care o vinde aceleiași persoane? De ce vânzătorii stabilesc uneori prețuri care sunt mai mici decât costul mediu per unitate?

De ce intră în faliment unele magazine de mobilă chiar dacă adaosul lor este atât de mare?

Mai mult, dacă firmele pot întotdeauna să fixeze un adaos comercial mai mare, proporțional cu majorarea costurilor, de ce nu majorează prețurile înainte de creșterea propriu-zisă a costurilor? De ce se mulțumesc cu un venit net mai mic, deși ar putea câștiga mai mult? Acest fenomen nu cadrează cu nemulțumirile perpetue ale celor care stabilesc prețul, care se plâng că nu obțin profituri adecvate. Știm cu toții că, uneori, firmele sunt obligate să se închidă din cauza costurilor tot mai mari. Acest lucru nu s-ar întâmpla dacă toate firmele ar putea să își crească prețurile prin mărirea adaosului, acoperind astfel orice majorare a costurilor.

Teoria foarte populară a metodei cost-plus-adaos este, în mod evident, inadecvată. Pur și simplu, nu explică fenomenele pe care le cunoaștem cu toții. Vom reveni la întrebarea de ce atât de mulți oameni, inclusiv cei care caută prețul, se încăpățânează să nu renunțe la această teorie. Totuși, nu putem face acest lucru până când nu aruncăm o privire la explicațiile economistului în privința procesului de formare a prețului.

Să facem cunoştință cu Ed Sike

Cazurile simple pot să ilustreze cel mai bine principii fundamentale. Vom analiza cazul imaginar al lui Ed Sike, student în anul II la Colegiul Universitar Ivy, care se întreține singur muncind ca manager al evenimentelor speciale organizate de Asociația Studenților. Una dintre sarcinile lui Ed este aceea de a organiza seria de filme de vineri seara, la care poate participa întreaga comunitate studențească, iar o parte importantă a muncii lui este reprezentată de stabilirea prețului biletelor.

Să presupunem că Ed trebuie să plătească următoarele facturi de fiecare dată când proiectează un film:

Închirierea filmului	**1.800 $**
Închirierea amfiteatrului	**250 $**
Operatorul	**50 $**
Uşieri	**100 $**
Total:	**2.200 $**

Bugetul lui Ed se bazează doar pe încasările din vânzarea biletelor. Amfiteatrul are o capacitate de 700 de locuri. Ed a descoperit cumva care este cererea exactă pentru filmele pe care le proiectează. (Vom mai elabora această presupunere de-a dreptul eroică mai târziu.) Cererea care (remarcabil!) nu se schimbă de la un film la altul, este reprezentată în Figura 8-1. Date fiind aceste informații, ce preț ar trebui să pună Ed pentru bilete?

Nu putem răspunde la această întrebare până nu ştim care sunt obiectivele lui Ed. Dacă scopul lui este să ocupe toate locurile, fără a fi nevoit să refuze pe nimeni, cel mai bun preț ar fi 3 $. Acesta este prețul la care cantitatea de bilete pentru care există cerere ar fi egală cu numărul de locuri disponibile în amfiteatru. O posibilă obiecție la prețul de 3 $ ar fi aceea că la fiecare proiecție s-ar pierde bani. Costurile totale ar fi 2.200 $, în timp ce venitul total ar fi doar de 2.100 $.

Nu este neapărat o obiecție concludentă. Asociația studenților ar putea dori să subvenționeze proiecțiile, pentru că ar exista credința că filmele sunt o parte importantă a educației în spiritul libertății. Dacă Ed nu este nevoit să acopere toate costurile din venitul realizat din bilete, apar tot felul de noi posibilități. De exemplu, ar putea stabili un preț de 2,5 $. Astfel, cantitatea cerută va deveni mai mare decât cantitatea oferită, iar Ed ar putea deveni o persoană foarte populară în campus – o persoană care poate să îți facă rost de bilete la filmul de vineri seara, chiar dacă acesta are deja „casa închisă".

Pentru moment, să presupunem că Ed nu numai că trebuie să scoată un venit suficient de mare din vânzarea biletelor pentru

Preț	*Cantitatea cerută*	*Venit total*	*Venit net*
3,00$	*700*	*2.100$*	*-100$*
2,50$	*700*	*1.875$**	*-325$*

**Nu uitați: Sunt doar 700 de locuri.*

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

a acoperi toate costurile, ci este şi presat să scoată un venit net cât mai mare de pe urma proiecţiilor. În aceste condiţii, ce preţ ar trebui să fixeze Ed pentru un bilet?

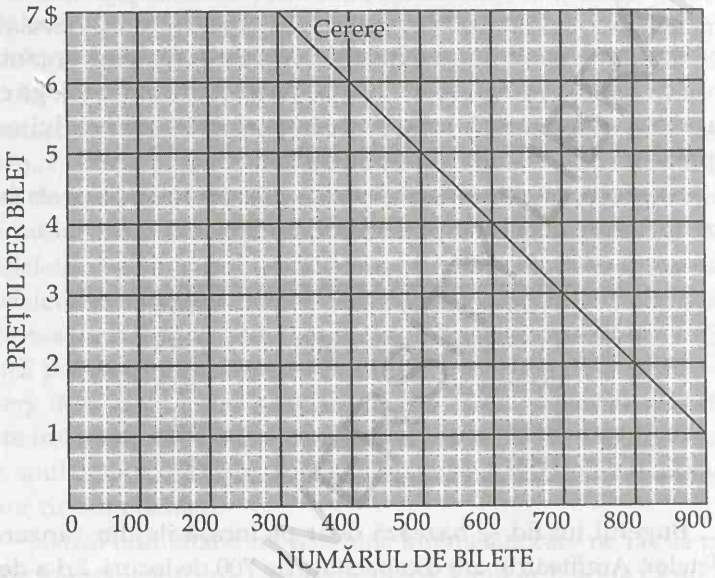


Figura 8-1 Cererea săptămânală pentru bilete la film

Regula de bază pentru maximizarea venitului net

Uitaţi-vă din nou la regula de bază prezentată în primul paragraf al acestui capitol, regula despre care am spus că o urmează toţi cei care caută un preţ dacă scopul lor este acela de a-şi maximiza venitul net: Stabilirea unui preţ sau a unor preţuri care îţi vor permite să vinzi toate acele unităţi şi numai acele unităţi pentru care venitul marginal previzionat este mai mare decât costul marginal.

Pentru a maximiza venitul net, stabileşte un preţ care îţi va permite să vinzi toate acele unităţi, însă numai acele unităţi, pentru care venitul marginal previzionat este mai mare decât costul marginal.

Am mai întâlnit costul marginal. Este costul suplimentar pe care un vânzător se aşteaptă să îl suporte ca rezultat al unei acţiuni aflate în intenţia sa. În acest caz, acţiunea este vânzarea unui alt bilet. Priviţi datele privind costurile lui Ed Sike. Care este costul suplimentar pe care îl presupune pentru el vânzarea unui alt bilet? Pentru că întreaga sumă de 2.200 $ reprezentată de costuri trebuie plătită indiferent de cât de multe bilete vinde, costul marginal al vânzării unui alt bilet este zero, în concordanţă cu ipotezele pe care le-am adoptat. Dacă am desena o curbă a costului marginal pe Figura 8-1, aceasta ar fi o linie orizontală care ar traversa diagrama în dreptul valorii 0 $.

Conceptul de venit marginal

Dar ce înseamnă venit marginal? Venitul marginal este venitul suplimentar aşteptat ca urmare a unei acțiuni luate în considerare. Pentru Ed Sike, venitul marginal este venitul suplimentar obținut după ce a vândut încă un bilet.

Dacă priveşti curba cererii din Figura 8-1, îți dai seama imediat că venitul net obținut de Ed Sike va depinde de prețul pe care îl va fixa. La prețul de 3 $, venitul total ar fi de 2.100 $, iar venitul net de minus 100 $. La 6 $, venitul net ar fi de 200 $: un venit total de 2.400 $ minus costurile de 2.200 $. Ar fi tot 200 $ dacă prețul ar fi stabilit la 4 $. La ce preț ar fi maximizat venitul net, date fiind informațiile cu care lucrăm?

Preț	Cant. cerută	Venit total
7 $	300	2.100 $
6 $	400	2.400 $
5 $	500	2.500 $
4 $	600	2.400 $
3 $	700	2.100 $

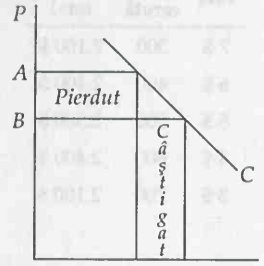
Răspunsul este 5 $. Dacă prețul este stabilit la 5 $, atunci vor fi vândute 500 de bilete. Venitul total ar fi de 2.500 $, iar venitul net at fi 300 $. Ed nu poate scoate mai mult de atât.

Cum ştim acest lucru? O modalitate de a afla răspunsul este de a încerca toate prețurile posibile. O modalitate mai bună, pentru că reuşeşte să clarifice logica procesului pe care încercăm să îl explicăm, este de a localiza cantitatea la care venitul marginal este egal cu costul marginal şi de a găsi apoi prețul la care poate fi vândută exact acea cantitate.

Logica este simplă. Fiecare din primele 500 de bilete pe care le vinde Ed îi aduce acestuia un plus la venituri mai mare decât plusul de la capitolul costuri. (Amintiți-vă că în acest caz nu îi aduce nimic în plus la costuri; costul marginal este zero indiferent de cât de multe tichete se vând.) Totuşi, fiecare bilet vândut peste cele 500 îi aduce un plus la capitolul costuri mai mare decât la venituri. Aduce un plus egal cu zero la capitolul costuri, însă aduce un plus mai mic decât zero la venitul total, pentru că venitul marginal devine negativ după vânzarea a 500 de bilete.

De ce este venitul marginal mai mic decât prețul

La o primă vedere, acest raționament pare a nu fi corect. Ed ia în continuare bani pentru fiecare bilet pe care îl vinde peste cele 500, venitul suplimentar obținut din vânzarea unui alt bilet, sau venitul marginal, pare a fi pozitiv. Este însă o falsă aparență, pentru că ignoră un lucru foarte important. Pentru a vinde bilete suplimentare, Ed trebuie să scadă prețul. Când face acest lucru, scade nu doar prețul oferit clienților suplimentari pe care încearcă să îi atragă prin diminuarea prețului, ci şi prețul oferit tuturor clienților care ar fi cumpărat biletele la prețul mai mare. Venitul suplimentar pe care îl câştigă de la clienții noi este compensat de venitul pierdut, sau la care a renunțat, de la clienții vechi. După



Scăderea preţului de la A la B duce la câştigarea unor venituri din vânzările suplimentare, însă şi la pierderea unor venituri pentru că toţi cumpărătorii plătesc acum preţul mai mic.

ce a vândut 500 de bilete, venitul pierdut devine mai mare decât venitul câştigat, iar astfel venitul marginal devine negativ.

Să verificăm această teorie analizând cu atenţie diagrama. Să presupunem că Ed stabileşte preţul la nivelul de 5 $. La acest preţ ar vinde 500 de bilete, iar venitul total ar fi de 2.500 $. Ce s-ar întâmpla dacă ar decide să vândă 550 de bilete? Pentru a face acest lucru, ar trebui să scadă preţul până la 4,50 $. Acest lucru i-ar aduce încă 4,50 $ pentru fiecare dintre cei 50 de clienţi „noi", adică un plus de 225 $. Totuşi, l-ar costa şi cei 50 de cenţi care nu ar mai fi plătiţi de fiecare din cei 500 de clienţi „vechi" care erau dispuşi să plătească 5,00 $ până când Ed le-a propus să le vândă bilete la preţul de 4,50 $: 500 ori 50 de cenţi înseamnă 250 $. Este mai mult decât compensarea câştigului de 225 $. De fapt, Ed Sike şi-a redus veniturile totale cu 25 $ atunci când a decis să mărească oferta de la 500 la 550. Venitul marginal este negativ peste această limită.

Putem fi chiar mai precişi. Pentru că venitul suplimentar obţinut din vânzarea celor 50 de bilete suplimentare este minus 25 $, putem spune că venitul marginal per bilet este minus 50 de cenţi atunci când Ed încearcă să îşi mărească vânzările de la 500 la 550. Pentru a arăta acest lucru pe Figura 8-1, putem fixa venitul marginal la valoarea de minus 50 de cenţi la 525 de bilete, punctul de mijloc dintre 500 şi 550.

Verificaţi dacă aţi înţeles ideea de bază întrebându-vă ce se întâmplă atunci când Ed îşi creşte vânzările de la 450 la 500 de bilete. Curba cererii arată că ar putea vinde 450 de bilete la preţul de 5,50 $. Pentru a vinde 500 de bilete, ar trebui să scadă preţul la 5,00 $. Astfel, venitul său total va fi de 2.475 $ când va vinde 450 de bilete şi de 2.500 $ când va vinde 500 de bilete. Venitul suplimentar sau marginal este de 50 de cenţi pentru fiecare bilet vândut în plus atunci când îşi măreşte vânzările de la 450 la 500 de bilete. Prin urmare, am reprezenta valoarea de plus 50 de cenţi ca venitul marginal obţinut la 475 de bilete.

Dacă am uni aceste două puncte printr-o linie dreaptă, curba venitului marginal rezultantă ar intersecta curba costului marginal fix în punctul corespunzător vânzării a 500 de bilete. Prin urmare, putem spune că dacă Ed se mulţumeşte să vândă mai puţin de 500 de bilete, îşi sacrifică venitul net potenţial, pentru că nu reuşeşte să vândă acele bilete pentru care venitul marginal este mai mare decât costul marginal. Dacă vinde mai mult de 500 de bilete, Ed îşi sacrifică venitul net potenţial pentru că vinde acele bilete pentru care venitul marginal este mai mic decât costul marginal. Deci îşi maximizează venitul net vânzând exact 500 de bilete: cantitatea la care venitul marginal este egal cu costul marginal. Iar curba cererii ne spune că 500 de bilete pot fi vândute stabilind un preţ al biletului de 5 $.

BCU IASI

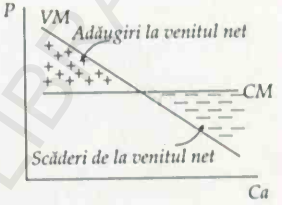
Cum să egalizezi venitul marginal cu costul marginal

Poți fi sigur că ai înțeles despre ce este vorba dacă poți să afli ce s-ar întâmpla dacă distribuitorul filmului ar schimba taxa fixă de închiriere de 1.800 $ în 800 $ plus 2 $ pentru fiecare bilet vândut.

Diferența-cheie aici este că Ed ar avea acum un cost marginal care ar crește de la zero la 2 $. Fiecare bilet suplimentar vândut ar adăuga încă 2 $ la costul total; curba costului marginal ar fi o linie orizontală în dreptul valorii de 2 $. Având în vedere că, pentru a-şi maximiza venitul net, Ed trebuie să vândă toate acele bilete pentru care venitul marginal este mai mare decât costul marginal şi niciunul dintre biletele pentru care costul marginal este mai mare decât venitul marginal, Ed vrea să găsească prețul şi cantitatea la care venitul marginal va fi exact 2 $.

Curba venitului marginal este reprezentată în Figura 8-2. Această curbă arată cu cât crește venitul total vânzarea unor bilete suplimentare, considerând diverse cantități posibile. Venitul marginal este 4 $ atunci când se vând 300 de bilete şi scade rapid pe măsură ce vânzările cresc, devenind negativ după vânzarea a 500 de bilete. Vedem dintr-o dată că, dată fiind noua politică a distribuitorului filmului, Ed va dori să vândă 400 de bilete.

Aceasta este cantitatea care pune semnul egal între venitul marginal şi costul marginal. Pentru a vinde 400 de bilete, Ed ar trebui să stabilească un preț de 6 $. Până la urmă, se dovedeşte că Ed se descurcă mai bine decât înainte cu noua politică a distri-



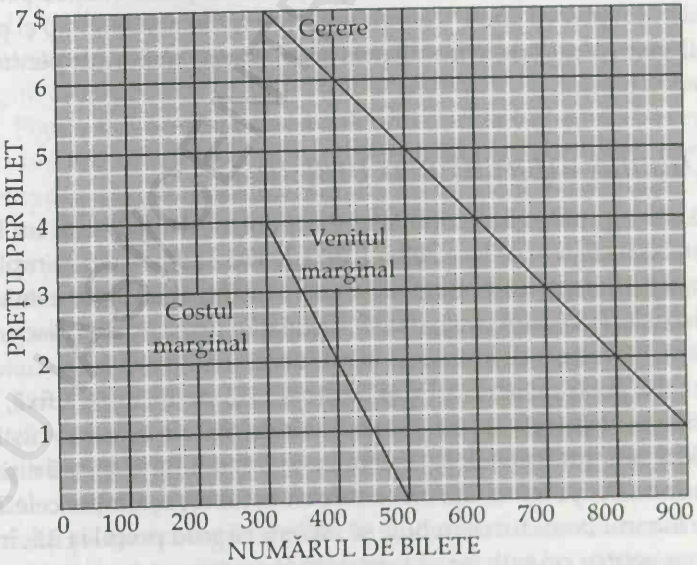


Figura 8-2 **Cererea săptămânală pentru bilete la film şi costul marginal al vânzării biletelor**

buitorului de filme. Venitul total este acum de 2.400 $, iar costul total de 2.000 $, cu un venit net de 400 $.

Cum rămâne cu locurile libere?

Atât cu vechea, cât şi cu noua politică, unele locuri erau „irosite". Expresia este pusă în ghilimele pentru că irosirea, aşa cum ar trebui să vă amintiţi din Capitolul 2, este un concept evaluativ. Ce constituie irosire din punctul de vedere al celor care merg la film poate fi eficienţă din punctul de vedere al organizatorilor precum Ed. Totuşi, se pare că această situaţie implică un grad de irosire din perspectiva tuturor. Sunt oameni care vor să vadă filmele şi care sunt dispuşi să îi plătească lui Ed o sumă mai mare decât costul său marginal, dar cărora Ed le refuză totuşi accesul. Cinefilii ratează o oportunitate al cărei cost marginal sunt dispuşi să îl plătească, iar Ed nu obţine niciun venit din locurile libere pentru care oamenii sunt dispuşi să plătească mai mult decât costul marginal. Se pare că schimbul presupune un câştig substanţial care nu este totuşi realizat.

Situaţiile precum aceasta sunt destul de comune. Aproape la toate meciurile importante de baseball poţi vedea locuri libere şi oameni în afara stadionului care ar fi chiar bucuroşi să îi plătească proprietarului echipei şansa de a le ocupa. Având în vedere că acceptarea unui nou spectator nu ar adăuga nimic la costul meciului propriu-zis, proprietarul ar câştiga un venit net mai mare de la fiecare suporter în plus care ar fi lăsat să intre pe stadion plătind un bilet cu preţul mai mare de zero. Totuşi, acest lucru s-ar întâmpla doar dacă proprietarul poate reduce preţul biletului pentru „noii" clienţi fără a reduce în acelaşi timp şi preţul pentru cei care sunt dispuşi să plătească mai mult pentru a vedea meciul.

Dilema diferenţierii preţului

Există o problemă. În realitate, din punctul de vedere al lui Ed, este mai eficient să lase 200 sau 300 de locuri libere, atât timp cât costul diferenţierii potenţialilor cumpărători ai biletelor este mai mare decât venitul care poate fi câştigat în urma acestei discriminării. Să vedem ce înseamnă acest lucru.

Să presupunem că Ed plăteşte o taxă de închiriere fixă, de 1.800 $, stabileşte un preţ de 5 $, vinde 500 de bilete şi câştigă 300 $ pe săptămână. Într-o seară de vineri se uită la încasări şi îşi spune: „Aş putea să îmi cresc venitul net dacă aş umple cele 200 de locuri libere. Tot ce trebuie să fac este să scad preţul la 3 $, însă doar pentru cei care nu ar veni dacă le-aş cere un preţ mai mare. Aş câştiga încă 600 $ în fiecare săptămână şi încă 200 de oameni s-ar putea bucura de filme bune".

BCU IASI

O idee genială? În următoarea săptămână, Ed pune un afiş la centrul de vânzare a biletelor din campus: „5 $ biletul", spune acesta, însă, mai jos, scrie cu litere mai mici: „3 $ pentru cei care nu vor să plătească mai mult". Ce se va întâmpla? Aproape toți cumpărătorii vor plăti 3 $, pentru că niciunul „nu vrea să plătească mai mult" dacă poate obține biletul pentru 3 $. Ed se va alege cu un venit de numai 2.100 $ şi o pierdere de 100 $ în urma programului săptămânal. Până la urmă, nu a fost o idee chiar atât de genială.

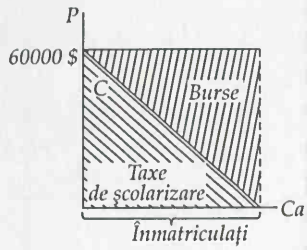
Cu toate acestea, greşeala a ținut mai mult de punerea în practică decât de ideea în sine. Dacă vrea să elimine „irosirea" locurilor libere şi pierderea unor venituri, Ed trebuie să găsească o procedură cu costuri suficient de mici pentru a-i diferenția pe cumpărătorii potențiali. Trebuie să le poată oferi prețuri reduse celor care altminteri nu ar cumpăra deloc, fără a face aceste locuri la preț redus disponibile şi pentru cumpărătorii dispuşi să cumpere biletele la prețuri mai mari. Ed ar putea găsi câteva indicii la nivelul conducerii Colegiului Universitar Ivy.

Colegiul universitar ca formator de preț

Administratorii instituțiilor de învățământ superior vorbesc deseori despre costurile ridicate ale educației şi despre necesitatea unor donații filantropice care să sponsorizeze cel puțin 50 % din costul care nu este acoperit de taxele de şcolarizare. V-ați întrebat vreodată cum se face că facultățile private oferă totuşi burse de studiu studenților nevoiaşi? Dacă sunt atât de sărace încât fac apel la acte de caritate, de ce colegiile universitare fac, la rândul lor, acte de caritate? Răspunsul este că, de fapt, nu fac acte de caritate. Bursele pentru studenții nevoiaşi sunt o modalitate reuşită de a face ceea ce Ed nu a ştiut să facă.

Figura 8-3 prezintă cererea de înscrieri la Colegiul Universitar Ivy aşa cum a fost estimată de conducerea instituției. Vom presupune că înmatricularea unui nou student presupune un cost marginal egal cu zero. Nu este corect, însă este suficient de realist pentru scopul nostru şi nu afectează logica argumentației în niciun fel. Colegiul Universitar Ivy, chiar dacă este o instituție non-profit, doreşte totuşi să găsească taxa de şcolarizare care îi va maximiza încasările.

Dacă instituția se limitează la un preț uniform pentru toată lumea, va stabili o taxă de şcolarizare de 30.000 $ pe an, va înmatricula 3.000 de studenți (efectivul la care venitul marginal este egal cu costul marginal) şi va încasa 90.000.000 $ brut. Însă unii studenți pe care colegiul ar dori să îi înmatriculeze sunt excluşi de această taxă, iar alți studenți care ar fi fost dispuşi să plătească mai mult sunt admişi doar pentru 30.000 $. Conducerea de la Ivy ar dori să impună o taxă egală cu cât este dispus să plătească



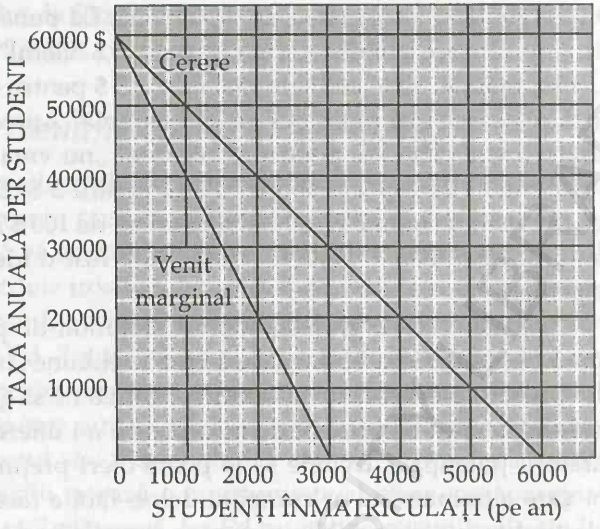


Figura 8-3 **Curba cererii de înmatriculări la Colegiul Universitar Ivy**

Notă: **Există un truc simplu care poate fi folosit pentru a obţine curba venitului marginal corespunzătoare oricărei curbe a cererii. Desenaţi linii perpendiculare pe axa preţului, pornind de la curba cererii; găsiţi punctul de mijloc al perpendicularelor; uniţi aceste puncte printr-o linie dreaptă. Venitul marginal corespunzător oricărui punct de pe curba cererii va fi punctul de pe această linie (curba venitului marginal) aflat direct sub punctul de pe curba cererii de care vă interesaţi. Astfel, la o cantitate de 1.500 studenţi, venitul marginal este de 30.000 $, iar preţul este de 45.000 $.**

fiecare student. Dacă ar putea descoperi suma maximă pe care fiecare student (sau părinţii acestuia) ar plăti-o pentru a nu fi respins la admiterea în acest colegiu, ar putea fixa taxa anuală la 60.000 $ şi să ofere apoi burse (reduceri de taxă) fiecărui student. Bursa ar fi egală cu diferenţa dintre 60.000 $ şi suma maximă pe care fiecare student este dispus să o plătească.

Problema este obţinerea informaţiilor despre cât sunt dispuşi să plătească studenţii. Aceştia sau părinţii lor nu ar dezvălui adevărata valoare pe care o atribuie frecventării colegiului dacă ar şti că sinceritatea lor i-ar putea face să plătească mai mult.

Însă dacă disponibilitatea de a plăti este corelată cu averea, apare o soluţie parţială. Colegiul Ivy anunţă că sunt disponibile burse pentru studenţi nevoiaşi. Nevoile fiecăruia se stabilesc completând o declaraţie privind averea şi venitul familiei. Familiile vor completa formularele şcolii pentru a se înscrie la bursă iar astfel îi vor oferi colegiului informaţiile de care are nevoie pentru a face discriminări. Dacă între venit şi disponibilitatea de a plăti ar exista o corelaţie perfectă şi dacă familiile ar completa formularele cu sinceritate, Colegiul Ivy ar putea face diferenţieri

BCU IASI CENTRAL LIBRARY

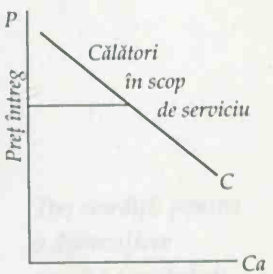
precise şi şi-ar mări încasările la 180.000 $ (aria de sub întreaga curbă a cererii). Venitul marginal ar fi egal cu preţul în ciuda faptului că Ivy este un formator de preţ.

Gândiţi-vă de două ori înainte să condamnaţi Colegiul Ivy! Analizaţi unele din consecinţele acestei politici discriminatorii de stabilire a preţului. Mai întâi, Ivy câştigă un venit mai mare. Dacă apreciaţi această instituţie, de ce i-aţi purta pică pentru că obţine un venit mai mare din taxe? Este mai bine ca deficitul anual al Colegiului să fie acoperit de filantropi şi contribuabili şi nu ca studenţii (sau părinţii lor) să facă acest lucru achitând taxa maximă pe care sunt dispuşi să o plătească? Observaţi, de asemenea, că în acest sistem de taxare care produce o discriminare perfectă, 3.000 de studenţi, care altcumva ar fi fost respinşi, pot să se înscrie la Ivy. Ei nu se plâng deloc.

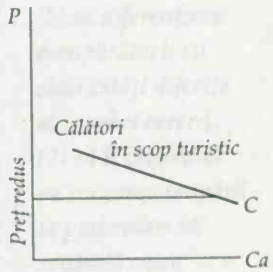
Câteva strategii de diferenţiere a preţului

Vânzătorii au creat o gamă largă de strategii pentru a face ceea ce Colegiul Universitar Ivy reuşeşte să facă prin programul său de burse. Scopul este acela de a găsi tehnici ieftine pentru a deosebi cumpărătorii dispuşi să achite un preţ mare de cei dispuşi să plătească un preţ mai mic şi de a le oferi apoi preţuri reduse exclusiv celor care nu ar cumpăra produsul altfel.

De exemplu, alimentarele oferă deseori reduceri clienţilor care prezintă cupoane speciale, decupate din reclamele apărute în ziare. De ce fac acest lucru? Reducerile au scopul de a-i atrage pe cumpărătorii care caută preţuri ieftine şi care nu ar intra în magazin altfel. Clienţii care nu prezintă cupoane la casă se prezintă astfel drept persoane care nu sunt atât de atente la preţ şi nu caută reduceri. Astfel, aceşti clienţi plătesc preţuri mai mari.



Atunci când companiile aeriene reduc preţul biletelor, pot umple unele locuri neocupate cu pasageri care pleacă în vacanţă şi care, altcumva, ar călători cu maşina. Totuşi, companiile aeriene nu vor să scadă preţurile pentru cei care călătoresc în scop de serviciu, care sunt dispuşi să plătească taxe mari pentru a face economie de timp şi pentru care costurile călătoriei reprezintă oricum o cheltuială deductibilă. Cum pot distinge companiile aeriene între aceste două tipuri de pasageri, dându-le reduceri doar celor care nu ar zbura fără ele? O modalitate este aceea de a limita preţurile reduse doar pentru cei care cumpără bilete dus-întors cu mult timp înainte şi care au o şedere mai lungă de o săptămână sau un weekend. Cei care călătoresc în scop de serviciu nu îşi permit, de obicei, să stea atât de mult timp, iar călătoriile lor sunt deseori planificate pe ultima sută de metri. Aceasta este departe de a fi o modalitate



de diferențiere infailibilă, însă este un sistem cu costuri reduse și funcționează surprinzător de bine.

Reducerile de preț sunt deseori practicate pentru diverse tipuri de distracții oferite copiilor, elevilor și studenților sau vârstnicilor. Să fie un act de generozitate din partea celor care sponsorizează evenimentele? Mai degrabă, aceștia vor să atragă venituri suplimentare de la grupuri care sunt mai sensibile la preț, însă fără a reduce prețul oferit tuturor categoriilor. Potențialii clienți cu cerințe mai elastice privind marfa vândută sunt țintele primare ale reducerilor speciale de preț, dacă vânzătorul deține o modalitate ieftină de a identifica persoanele care prezintă curbe ale cererii mai elastice și poate să îi împiedice să revândă produsul celor care prezintă curbe ale cererii mai puțin elastice.

Ed Sike găsește o soluție

Să revenim la cazul lui Ed Sike. Să presupunem că datele pe care le deține despre cererea pentru bilete îi permit să deosebească cererea din partea studenților de cea din partea angajaților și a profesorilor. În Figura 8-4 am desenat două curbe ale cererii pentru a arăta aceste două tipuri de cereri separate pentru filmele de vineri seara, din partea profesorilor și a studenților. (Dacă pui curbele la un loc – adunând cantitățile cerute de fiecare grup, la diverse prețuri – obții curba cererii prezentată în Figura 8-1.) Întrebarea noastră este următoarea: Poate Ed, cunoscând aceste două curbe ale cererii separate, să își crească venitul net stabilind prețuri diferite pentru studenți și pentru angajați sau profesori?

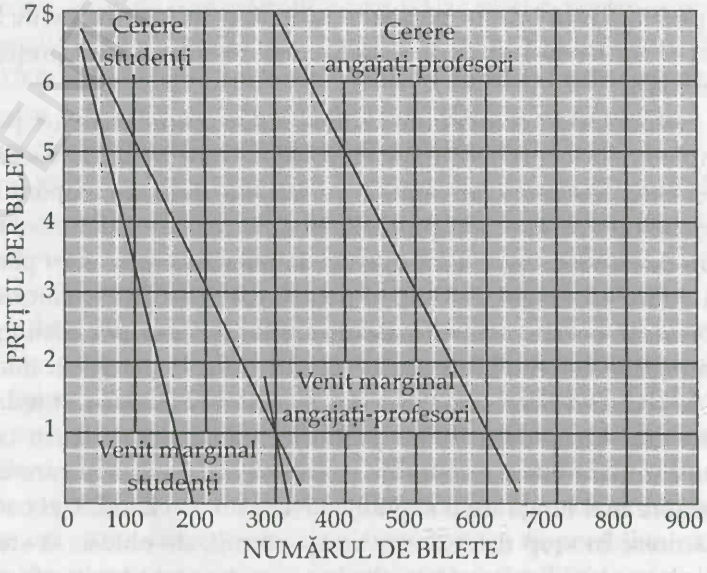


Figura 8-4 **Cererea săptămânală de bilete**

Intuiția ne spune că sistemul ar putea să meargă. Studentul obișnuit nu are un venit prea mare, așa că încearcă să fie atent la prețuri. Angajații și profesorii care vor să meargă la film nu se răzgândesc prea ușor din cauza unei mici creșteri a prețului. S-ar putea ca Ed să obțină rezultate mai bune dacă ar ieftini biletele pentru studenți și ar scumpi biletele pentru angajați și profesori.

Amintiți-vă că atunci când costul marginal era zero, Ed și-a maximizat venitul net luând 5 $ pe bilet și vânzând 500 de bilete. Acum, vrea să fixeze un venit marginal egal cu costul marginal separat pentru fiecare grup.

Venitul marginal din vânzările către studenți este egal cu zero (cost marginal) la 175 de bilete. Pentru a le vinde studenților 175 de bilete, Ed ar trebui să fixeze un preț de 3,50 $.

Venitul marginal din vânzările către angajați și profesori este egal cu zero la 325 de bilete. Pentru a le vinde angajaților și profesorilor acest număr de bilete, Ed ar trebui să fixeze un preț de 6,50 $.

Va vinde tot 500 de bilete. Cu toate acestea, venitul lui total se va ridica acum la 2.725 $, în loc de 2.500 $, iar venitul lui net va crește de la 300 $ la 525 $.

De ce a funcționat sistemul? A funcționat pentru că cererea studențească de bilete era mult mai elastică decât cea a angajaților și profesorilor la prețul comun de 5 $. Ieftinind biletele oferite studenților, care sunt mai sensibili la schimbarea prețului, și scumpind biletele oferite angajaților și profesorilor, care sunt mai puțin sensibili, Ed reușește mai bine să scoată de la fiecare grup cât este dispus acesta să plătească.

Totuși, rețineți faptul că întreaga schemă depinde într-o măsură covârșitoare de capacitatea lui Ed de a-i identifica pe membrii fiecărui grup și de a-i împiedica să revândă biletele. Nu ar rezolva nimic dacă i-ar lăsa pe studenți să cumpere biletele cu 3,50 $ și să le vândă apoi angajaților și profesorilor. Sistemul de diferențiere a prețurilor folosit de Ed ar funcționa, probabil, pentru că ar putea, cu costuri reduse, să imprime bilete de culori diferite și să le impună spectatorilor să arate la intrare, odată cu biletul, și legitimația de student, angajat sau profesor dată de Colegiu.

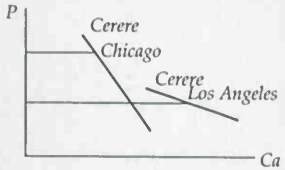
Trei condiții pentru o diferențiere reușită a prețului: Vânzătorul trebuie (1) să diferențieze cumpărătorii cu elasticități diferite ale curbei cererii, (2) să îi împiedice pe cei care cumpără la preț redus să revândă către cei care cumpără la preț întreg și (3) să controleze resentimentele.

Resentimentele și motivația

Bineînțeles, Ed va trebui de asemenea să justifice felul în care „exploatează" angajații și profesorii. Probabil că nu va fi o problemă în acest caz. Ar putea spune că 6,50 $ este costul „real" al biletului și că prețul de 3,50 $ oferit studenților este rezultatul unei subvenții speciale menite să promoveze educația în spiritul libertății. Nu subestimați importanța „justificării". Diferențierea prețului de acest tip îi sporește lui Ed venitul net și nu obligă pe nimeni să plătească mai mult decât este dispus să plătească. În

alte situații însă, poate provoca o indignare înverşunată din partea celor care nu primesc prețuri reduse.

De exemplu, gândiți-vă la reclamațiile pline de resentimente ale pasagerilor care au circulat pe ruta aeriană dintre Chicago şi New York, care au descoperit, acum câțiva ani, că plătiseră un preț mai mare decât cei care călătoreau pe ruta Los Angeles-New York. De exemplu, de ce ar trebui să coste un bilet dus-întors de la Chicago la New York mai mult decât un bilet similar de la Los Angeles la New York, când oraşul Chicago este mult mai aproape de New York? Explicația a fost dată de concurența atroce dintre numeroşii transportatori care operau între primele două oraşe ca mărime din federație. Această concurență a creat substitute excelente pentru oricare bilet de avion, a făcut ca fiecare companie aeriană să se confrunte cu curbe ale cererii foarte elastice şi a păstrat prețurile foarte apropiate de costul marginal. Totuşi, pasagerilor de pe ruta Chicago-New York li s-a părut că ei erau cei care îi subvenționau pe călătorii de pe ruta Los Angeles-New York şi nu le-a plăcut deloc.



Prețuri pentru prânz şi cină

Toate lucrurile despre care am vorbit până acum sunt ilustrate foarte bine de practica extrem de comună în rândul restaurantelor de a vinde acelaşi fel de mâncare la un preț mai mare seara, la cină, decât la prânz.

De ce restaurantele care vând produse atât pentru prânz, cât şi pentru cină, practică un adaos mult mai mare în cazul cinei decât al prânzului? Teoria pe care am prezentat-o caută răspunsurile în elasticitatea diferită a cererii. Categoria clienților de la prânz este mult mai sensibilă la scumpirea şi ieftinirea prețului decât sunt clienții de la cină. O creştere cu 10 % a prețului unui fel de mâncare de la prânz va face ca restaurantul să piardă mai mulți clienți decât ar face-o dacă ar scumpi acelaşi fel de mâncare cu 30 % în meniul pentru cină. Acest fenomen are mai multe motivații

Una este dată de faptul că clienții de la prânz mănâncă în oraş mult mai des. Oamenii care îşi cumpără prânzul de cinci ori pe săptămână au mult mai multe ocazii de a aduna informații comparative despre prețuri. Şi pentru că 50 de cenți economisiți în fiecare zi se adună până la sfârşitul lunii, aceştia sunt puternic stimulați să caute cel mai bun preț, să îi rămână fidel atunci când îl găsesc sau să îl schimbe atunci când apare ceva mai bun. În schimb, pentru majoritatea oamenilor, cina în oraş este un eveniment mult mai rar; drept urmare, aceştia au mai puține ocazii şi stimulente să culeagă informații despre prețuri.

O altă motivație importantă a elasticității mai mici a cererii de prețuri în rândul celor care merg la cină este faptul că suma

pe care o plătesc pe mâncare este doar o parte din ceea ce plătesc pentru întreaga experiență a „cinatului în oraș". Un cuplu care ia cina în oraș ar putea plăti 10 $ pentru un baby-sitter, 3 $ pe parcare și alți 15 $ pe cocktailuri sau vin. Dacă dau 14 $ pe ce mănâncă fiecare, mâncarea nu va reprezenta decât jumătate din costurile întregii seri. Astfel, majorarea cu 40 % a prețurilor din meniu va fi pentru ei o creștere cu doar 20 % a costului ieșirii în oraș.

Prin urmare, ar trebui să ne așteptăm ca managerii de restaurante să aplice politica unui adaos mai mic la prânz și a unuia mai mare la cină. Pentru a reduce posibilitatea apariției indignării și resentimentelor, vor face mai mult decât să mărească prețul ghiveciului londonez de la 8 $ la prânz la 14 $ la cină. Îi vor mai oferi clientului de la cină atât supa, cât și salata (clienții de la prânz trebuie să aleagă fie una, fie alta) și vor include, poate, și prețul cafelei în prețul cinei (însă nu și în cel al prânzului). O creștere de 6 $ este „justificată" astfel de o creștere a costului marginal al mâncării de aproximativ 40 de cenți. Totuși, adevăratul motiv din spatele adaosurilor diferite este reprezentat de elasticitatea diferită a cererii caracteristice clienților de la prânz și de la cină.

Cei care condamnă automat orice tip de diferențiere a prețului ar trebui să arunce o privire mai atentă asupra acestei practici. Bineînțeles, o diferențiere reușită le sporește averea vânzătorilor; este și motivul pentru care o folosesc. Totuși, în același timp, le sporește averea și bunăstarea și acelor cumpărători care, ca urmare a diferențierii prețului, pot obține bunuri care nu le-ar fi accesibile altcumva. Diferențierea prețurilor elimină o parte din „irosirea" care apare atunci când A și B nu pot încheia o tranzacție, în ciuda faptului că A vrea ceea ce B are de oferit și este mai mult decât dispus să acopere costul suportat de B pentru furnizare.

Este legitim să considerăm diferențierea prețurilor o formă de cooperare între vânzători și cumpărători, cooperare ce apare totuși doar atunci când costurile tranzacției sunt suficient de mici. În cazul diferențierii prețurilor, aceste costuri sunt legate în principal de deosebirea diferitelor tipuri de cumpărători, de măsurile pentru a-i împiedica să facă schimburi între ei și de controlarea oricăror resentimente care i-ar face pe potențialii cumpărători să meargă în altă parte. Dacă nu ar exista costurile tranzacției, am vedea mult mai multe cazuri de diferențiere a prețului decât vedem în prezent.

Teoria cost-plus-adaos, revizuită

Deci, cum găsesc formatorii prețului ceea ce caută? (1) Estimând costul marginal și venitul marginal, (2) determinând cantitatea care le va permite să vândă toate acele unități și numai acele

unități pentru care venitul marginal este mai mare decât costul marginal, şi (3) stabilind prețul sau prețurile astfel încât să poată vinde cantitatea produsă. Pare complicat şi chiar este. Logica este suficient de simplă, însă este dificil să estimezi cu precizie costul marginal şi mai ales cererea şi venitul marginal. Este motivul pentru care se spune că formatorii „caută" un preț. Din acelaşi motiv, am putea spune uneori că „bâjbâie" după un preț. Din nou, dorim să subliniem faptul că egalizarea costului marginal cu venitul marginal este rezultatul procesului concurențial al pieței, nu o convingere comportamentală pe care le-o impunem actorilor economici independent de procesul pieței.

Complexitatea şi incertitudinea sarcinii celui aflat în căutarea unui preț explică popularitatea teoriei cost-plus-adaos. Orice căutare trebuie să înceapă de undeva. De ce nu ar începe cu costul angro al unui produs plus un adaos procentual capabil să acopere în mod adecvat costurile suplimentare şi să producă un profit rezonabil? Dacă apare o majorare a costurilor, de ce să nu presupunem că aceasta a afectat şi costurile concurenților şi să nu încercăm să le pasăm clienților costul mai mare? De ce să nu începem cu presupunerea că viitorul va fi ca trecutul şi că procedurile care au dat rezultate bune până acum vor continua să dea rezultate bune? În acest caz, vânzătorul va încerca să majoreze prețurile proporțional cu orice creştere a costurilor şi va fi obligat de concurență, în cele din urmă, să scadă prețurile proporțional cu orice scădere a costurilor.

Procedeul cost-plus-adaos este, în general, metoda pe care formatorii prețului o folosesc empiric, oferindu-le un loc de unde să îşi înceapă căutarea, o primă aproximare în căutarea continuă a unei ținte evazive şi schimbătoare. Totuşi, cei care stabilesc prețurile folosesc metoda cost-plus-adaos doar ca o tehnică de cercetare şi doar până când descoperă că greşesc. Analiza cost marginal-venit marginal din acest capitol explică felul în care formatorii prețului îşi recunosc greşelile şi ce criterii folosesc atunci când trec de la metodele empirice şi de la primele aproximări la cea mai profitabilă politică de stabilire a prețului.

Scurtă recapitulare

Cei aflați în căutarea prețului încearcă să găsească structuri de stabilire a prețului care le vor permite să vândă toate unitățile pentru care venitul marginal este mai mare decât costul marginal.

Popularitatea teoriei cost-plus-adaos este dată de utilitatea ei ca tehnică de cercetare şi de faptul că, de multe ori, oamenii nu pot explica procese în care se implică regulat şi cu rezultate bune.

Un factor esențial pentru cel aflat în căutarea unui preț este capacitatea sau incapacitatea sa de a face discriminări: să impună prețuri mari pentru unitățile care se bucură de o cerere mare şi

BCU IASI

prețuri mici pentru unitățile care nu ar fi cumpărate altfel, fără a le permite vânzărilor la preț redus să „strice piața" vânzărilor la preț întreg.

Una dintre regulile pentru a stabili un preț bun citată deseori de economiști este următoarea: Fă ca venitul marginal să fie egal cu costul marginal. Acest lucru înseamnă: Continuă să vinzi atât timp cât venitul suplimentar obținut în urma unei vânzări este mai mare decât costul suplimentar. Formatorii de preț pricepuți sunt oameni care știu această regulă (chiar dacă nu își dau seama pe deplin că o folosesc) și care au talentul să distingă posibilitățile marginale relevante. Posibilitățile acestea sunt nesfârșite, lucru care transformă teoria prețului într-o analiză fascinantă pentru cei pasionați de rezolvarea problemelor dificile.

În lumea reală, vânzătorii nu dispun de curbe ale cererii definite cu precizie din care să poată deriva curbele venitului marginal pentru a le compara cu cele ale costului marginal. Folosirea acestor curbe este totuși un bun exercițiu pentru un student care vrea să înceapă să se gândească în mod sistematic la modalitățile în care concurența afectează alegerile pe care le fac și cu care se confruntă oamenii.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Regula maximizării venitului net (venitul total minus costul total) este următoarea: Ia măsuri dacă, și numai dacă, venitul marginal previzionat este mai mare decât costul marginal previzionat. Ce este venitul marginal? Ce raport are cu cererea? Puteți să testați cât de bine ați înțeles acest concept-cheie analizând cazul lui Maureen Offer, șefa unei reprezentanțe de iahturi. Are cinci clienți potențial și știe cât de mult ar fi dispus să plătească fiecare dintre ei pentru unul din iahturile sale.

J.P. Morgan	**13 milioane $**
J.D. Rockefeller	**11 milioane $**
J.R. Ewing	**9 milioane $**
J.C. Penney	**7 milioane $**
J.P. Kennedy	**5 milioane $**

(a) Completați spațiile libere din a doua coloană pentru a completa planul cererii implicat de aceste informații.
(b) Completați spațiile libere din a treia coloană pentru a evidenția încasările totale pe care le va obține Maureen din vânzarea iahturilor la prețurile specificate.
(c) Completați spațiile libere din a patra coloană pentru a evidenția venitul suplimentar obținut de Maureen în

urma fiecărui iaht suplimentar pe care reuşeşte să îl vândă atunci când micşorează preţul de vânzare.

(d) Câte iahturi ar trebui să vândă, dacă scopul ei este acela de a-şi maximiza venitul total? (Nu vă gândiţi încă la vânzarea la preţuri diferite în funcţie de diferite persoane. Ne vom ocupa de acest aspect mai târziu. Pentru moment, să presupunem că nu poate să îi impună unui client un preţ mai mare decât altuia.) Ce preţ ar trebui să stabilească?

				În condiţiile unei diferenţieri perfecte a preţului	
Preţul iahtului	**Cantitatea cerută**	**Venit total**	**Venit marginal**	**Venit marginal**	**Venit total**
13 milioane $	_____	___ $	___ $	___ $	___ $
11 milioane	_____	___	___	___	___
9 milioane	_____	___	___	___	___
7 milioane	_____	___	___	___	___
5 milioane	_____	___	___	___	___

(e) Acum, să presupunem că scopul ei este să îşi maximizeze venitul net şi că vinderea unui iaht presupune un cost marginal de 6 milioane $. Cu alte cuvinte, fiecare iaht suplimentar pe care îl vinde îi măreşte costul total cu 6 milioane $. Cât de multe iahturi va dori să vândă acum? Ce preţ ar trebui să stabilească?

(f) Dacă aţi rezolvat exerciţiul corect, acum ar trebui să simţiţi ceva din frustrarea lui Maureen. Atât Ewing, cât şi Penney sunt dispuşi să dea pe un iaht mai mult decât o costă pe Maureen să îl vândă unuia dintre ei. Totuşi, nu îl poate vinde niciunuia fără a-şi reduce venitul net. De ce?

(g) Să presupunem acum că niciunul dintre clienţii ei nu îi cunoaşte pe ceilalţi şi că, prin urmare, poate să îi impună fiecăruia preţul maxim pe care este dispus acesta să îl plătească. În astfel de condiţii, la care ne vom referi ca la o diferenţiere „perfectă" a preţului, care este planul venitului marginal obţinut de Maureen? Completaţi spaţiile libere din a cincea coloană.

(h) Câte iahturi ar trebui să vândă acum Maureen?

(i) Completaţi care ar fi venitul ei total în condiţiile unei discriminări „perfecte" a preţului.

2. „O persoană care stabileşte un preţ ar trebui să fixeze un venit marginal care să fie cât mai mare posibil decât costul marginal." Explicaţi de ce este greşită această afirmaţie. Unde greşeşte o persoană care presupune că încasările nete vor fi egale cu zero dacă venitul marginal este egal cu costul marginal?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

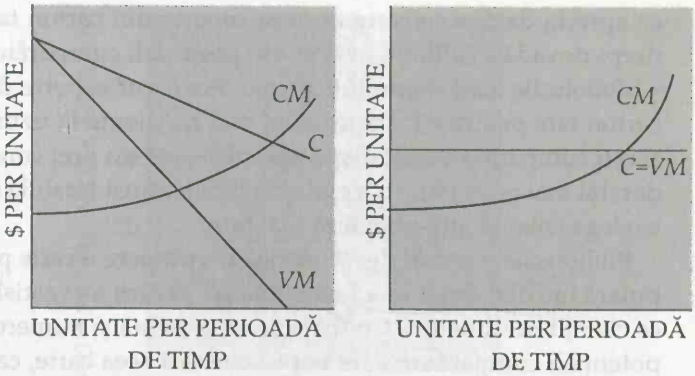


Figura 8-5 Găsirea celui mai profitabil preț de vânzare

3. Identificați cel mai profitabil preț al uniformei pe care ar trebui să îl stabilească vânzătorii în fiecare dintre situațiile prezentate în Figura 8-5 şi cantitatea pe care ar trebui să o producă şi să o vândă aceştia. Apoi, haşurați aria ce reprezintă plusul adus venitului net de această politică a prețului. Ce se va întâmpla cu venitul net în fiecare caz, dacă prețul este majorat? Dar dacă este micşorat? (Atenție: Ce se întâmplă dacă un vânzător, a cărui curbă a venitului marginal este aceeaşi cu cea a cererii, decide să majoreze prețul?)
4. Curbele costului marginal al Crescătoriei de furnicari africani din Anchorage şi al Crescătoriei de furnicari africani din Houston sunt identice, însă curbele cererii cu care se confruntă acestea sunt diferite, aşa cum arată Figura 8-6.
   (a) Care va fi prețul pe care ar trebui să îl practice fiecare firmă?
   (b) Să presupunem că, din anumite motive, costul marginal al fiecărei firme creşte la 20 $, iar restul lucrurilor rămân neschimbate. Care va fi prețul fixat de fiecare?
   (c) Care este relația dintre elasticitatea cererii şi adaosul procentual menit să maximizeze profitul?
5. V-ați întrebat vreodată de ce în cazul cărților identice din toate celelalte puncte de vedere, exemplarele cu coperta din carton tare au un preț mult mai mare decât celelalte? Cu siguranță, nu e chiar atât de scump să pui o copertă din carton tare atât timp cât procesul are nevoie tot de o linie de asamblare! Această întrebare încearcă să construiască o explicație plauzibilă şi să vă ajute să exersați lucrul cu conceptele de venit marginal şi cost marginal.

   O parte dintre cumpărătorii potențiali ai unei cărți noi vor fi nerăbdători să o obțină de îndată ce este publicată, fiind dispuşi să plătească un preț ridicat în acest sens. Cei care vor să ofere cartea cadou ar putea fi dispuşi să plătească un preț ridicat pentru a-şi dovedi generozitatea şi

ar aprecia dacă acea carte ar avea coperta din carton tare drept dovadă a calității. În fine, alți potențiali cumpărători – bibliotecile sunt exemplul cel mai bun – vor coperte din carton tare pentru că acestea sunt mai rezistente la uzură; aceşti cumpărători sunt dispuşi să plătească un preț considerabil mai mare pentru a evita cheltuiala considerabilă de a o lega chiar ei într-o copertă mai tare.

Bibliotecile vor dori de asemenea să cumpere o carte populară imediat după ce a fost publicată pentru a-şi satisface clienții nerăbdători. Cu toate acestea, există şi numeroşi potențiali cumpărători care vor să citească acea carte, care ar fi dispuşi să cumpere un exemplar dacă prețul nu este prea mare şi cărora nu le pasă prea mult dacă aceasta are o copertă moale sau tare. Curba cererii prezentată în graficul din stânga în Figura 8-7 ilustrează tipul de cerere de carte care ar putea apărea în astfel de circumstanțe. Segmentul din partea de sus a curbei cererii este creat de cei dispuşi să plătească peste valoarea normală pentru a obține cartea repede sau pentru a obține un exemplar cu coperte tari. Odată ce prețul scade sub 20 $, „cititorii nespecifici" vor deveni şi ei interesați de cumpărarea unui exemplar. (Curba cererii nu ar avea o înfățişare atât de abruptă, este mai uşor să lucrezi cu linii drepte decât cu curbe.) Să presupunem că pentru tipărirea şi expedierea unei singure alte cărți editura va avea un cost marginal de 4 $.

(a) Care ar fi cel mai profitabil preț pe care editura ar trebui să îl fixeze pentru carte? Curbele venitului marginal corespunzătoare fiecărei segment al curbei cererii au fost desenate folosind trucul explicat la Figura 8-3.

(b) Cel mai profitabil preț care îi permite editurii să vândă toate exemplarele şi numai acele exemplare pentru care venitul marginal este mai mare decât costul marginal. În acest caz, problema este că pentru a vinde unitățile de la 16.000 la 24.000, pentru care venitul marginal este mai mare decât costul marginal, editura trebuie să vândă şi unitățile de la 12.000 la 16.000, în cazul cărora venitul marginal este mai mic decât costul marginal. Care este cel mai profitabil loc în care ar trebui să se oprească? Ar trebui ca editura să stabilească un preț de 28 $, vânzând 12.000 de exemplare, sau de 16 $, vânzând 24.000?

(c) Să presupunem că editura pune o copertă tare la prima ediție a cărții, apoi aşteaptă şase-opt luni până scoate cartea într-o ediție cu copertă necartonată, la un preț mai mic. Ce preț ar trebui să stabilească pentru fiecare ediție? O abordare rezonabilă ar fi să presupună că toți cumpărătorii prospectivi la un preț mai mare de 20 $ fie nu sunt dispuşi să aştepte, fie vor ediția cu copertă

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

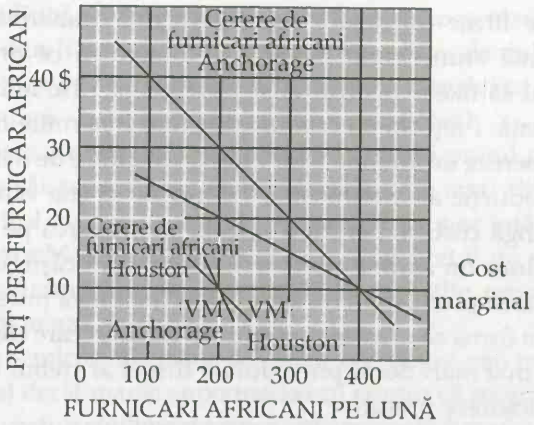
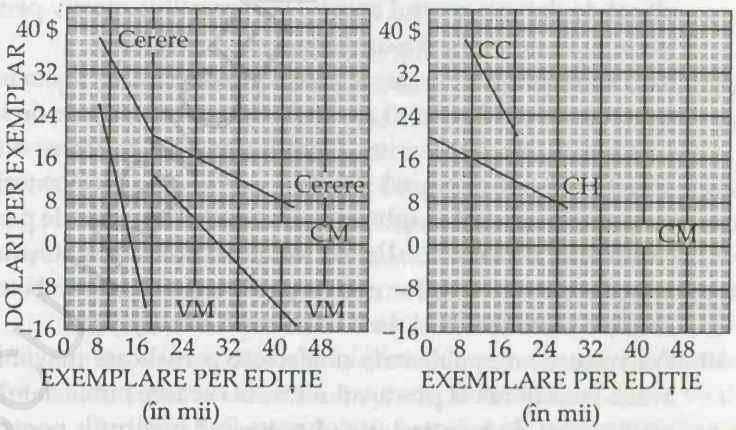


Figura 8-6 **Costul marginal şi curbele cererii pentru două companii**

tare, în timp ce cumpărătorii sub 20 $ sunt dispuşi să aştepte şi să accepte ediția cu copertă necartonată. Pentru a calcula prețurile care ar trebui stabilite pentru fiecare ediție, trebuie, mai întâi, să separi cele două curbe ale cererii. Taie partea de jos a curbei cererii din secțiunea de sus şi du-o în partea stângă, astfel încât să înceapă de la axa prețului; astfel, va arăta cantitatea de cărți cu copertă necartonată care va fi cerută la diverse prețuri atunci când va fi publicată ediția cu copertă necartonată. Am făcut deja acest lucru în graficul din partea dreaptă din Figura 8-7. Desenează curba venitului marginal pentru fiecare curbă a cererii, găseşte punctul în care venitul marginal se intersectează cu costul marginal pentru fiecare piață şi stabileşte prețurile potrivite.



CM = Cost marginal; VM = Venit marginal; CC = Cerere pentru ediția cu copertă cartonată; CH = Cerere pentru ediția cu copertă necartonată

Figura 8-7 **Costul marginal şi curbele cererii pentru o editură**

6. Multe firme folosesc o tehnică numită stabilirea prețului-țintă atunci când încearcă să hotărască ce prețuri ar trebui să fixeze pentru noile produse pe care le introduc pe piață. Prețul-țintă este un preț care îi permite firmei să recupereze un anumit procentaj din costurile de dezvoltare și producție ale produsului. Ce trebuie să știe vânzătorul, pe lângă costuri, pentru a calcula amortizarea pe care i-o va aduce un anumit preț? În cazul în care câștigurile din vânzarea produsului nu se ridică la înălțimea țintei, ar trebui ca firma să mărească prețul? În cazul în care câștigurile sunt mai mari decât previziunile firmei ar trebui ca firma să micșoreze prețul?
7. În ce măsură producătorii britanici și francezi ai supersonicului comercial Concorde ar trebui să țină seama de costurile de dezvoltare a avionului atunci când determină prețurile pe care le cer de la companiile aeriene? Ar trebui să suspende producția dacă nu pot obține un preț care le va acoperi costurile de dezvoltare?
8. Când directorul programului de sport al universității va anunța că prețul biletelor la meciurile de fotbal american va fi majorat anul viitor, acesta va spune, cel mai probabil, că această măsură nefericită a fost necesară din cauza costurilor mai mari ale programului sportiv destinat femeilor. Cum afectează costul programului sportiv pentru femei costul marginal al vânzării unui bilet la fotbal? Dacă nu te poți gândi la niciun răspuns la această întrebare, întreabă-te cum este afectat costul vânzării unui bilet la fotbal de perspectiva câștigării unui sezon. Care dintre următoarele joacă un rol mai important în determinarea celui mai profitabil preț la care ar trebui vândute biletele la fotbal: bugetul alocat de departamentul sportiv programului sportiv pentru femei sau o echipă excepțională?
9. În ziua meciurilor locale de fotbal american, universitatea majorează prețul parcării pe unele dintre loturile sale de la 1,50 $ la 10,00 $ per mașină. Potrivit Comisiei de Transport, această măsură este luată pentru a nu îi face pe utilizatorii obișnuiți ai parcării să subvenționeze costul locurilor de parcare oferite suporterilor. I-ar subvenționa utilizatorii obișnuiți pe cei care folosesc locurile de parcare în timpul sâmbetelor când au loc meciuri dacă taxa ar rămâne la 1,50 $?
10. Pot costurile de publicitate să afecteze prețul-care-maximizează-venitul-net al produsului căruia i se face publicitate?
    (a) Băutorii de bere trebuie să plătească mai mult pentru berea pe care o beau pentru că berăria plătește o sumă imensă ca să îi facă reclamă pe posturile naționale de televiziune?

BCU IASI/CENTRUL DE CARTE

(b) Dacă o companie care oferă produse pentru micul dejun îi dă unui atlet celebru un milion de dolari pentru a-şi pune fotografia pe o cutie de cereale, va duce acest lucru la o creştere a prețului cerealelor?

11. Poate o companie petrolieră să crească prețul carburanților săi pentru a acoperi costurile unei mari deversări de petrol de care se face responsabilă? Ce s-ar întâmpla dacă ExxonMobil, de exemplu, ar majora prețul de rafinărie al carburantului într-o perioadă în care alte rafinării nu îşi majorează prețurile?
12. Oare micile magazine de cartier cer prețuri mai mari (în medie) decât marile supermarketuri pentru că magazinele mici au costuri suplimentare per unitate vândută mai mari? Cum îi poate face vânzătorul pe clienți să plătească pentru un produs un preț mai mare decât ar trebui să plătească în altă parte?
13. Când statul Missouri a început să evalueze proprietățile comerciale în scopul impozitării la un procentaj al „valorii de piață juste" mai mare decât al proprietăților rezidențiale, clădirile care aveau cinci sau mai multe apartamente au fost clasificate drept proprietăți comerciale. Drept urmare, impozitele imobiliare pentru astfel de clădiri au crescut mult, în timp ce impozitele pentru clădiri cu patru sau mai puține unități au rămas neschimbate.
    (a) V-ați aştepta ca această schimbare să mărească chiriile plătite de cei care locuiesc în blocuri mari în raport cu chiriile plătite de chiriaşii din clădiri cu mai puțin de cinci unități? Afectează acest impozit costul marginal al proprietarului care închiriază sau cererea de apartamente din partea chiriaşilor?
    (b) Ce efect credeți că va avea această schimbare a impozitului asupra mărimii medii a apartamentelor din imobilele existente? Ce efect va avea asupra mărimii medii a blocurilor construite în viitor?
    (c) Ce efect ați previziona că va produce această schimbare în privința metodelor de evaluare a ratelor chiriilor pe care le vor plăti chiriaşii?
    (d) Preşedintele Asociației Proprietarilor de Apartamente din St. Louis a fost citat spunând că niciun proprietar de apartament nu va plăti impozitul majorat, ci îl va pasa chiriaşilor sub forma unor chirii majorate. Dacă proprietarii pot mări chiriile în acest mod după majorarea impozitelor imobiliare, de ce nu le măresc înainte ca impozitele să fie majorate, crescându-şi astfel veniturile? Dacă proprietarii le pot pasa altora majorarea impozitului, de ce unii proprietari de apartamente din Missouri au cheltuit bani pentru a contesta în instanță noua evaluare?

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

14. De ce comercianții cu amănuntul vând chiar ei camere de luat vederi la prețuri foarte apropiate de costul lor angro, practicând în schimb adaosuri la accesorii (genți, produse de curățat lentilele, filtre şi aşa mai departe) de 100 % sau chiar mai mult?
15. Unele teatre care prezintă spectacole în direct au început să experimenteze cu metoda „plăteşti-cât-poți" la anumite reprezentații. Un teatru din San Diego a adoptat această politică pentru un singur matineu de sâmbătă per producție. Prețul normal al biletelor variază de la 18 $ la 28 $. Spectatorii matineelor speciale au plătit între 25 de cenți şi 18 $.
    (a) Cum reuşesc aceste teatre să facă astfel încât doar unii să profite de prețurile reduse?
    (b) De ce ar da cineva 18 $ pe un bilet pe care l-ar fi putut cumpăra pentru 25 de cenți?
    (c) Credeți că oamenii chiar plătesc cât pot într-un astfel de sistem? Credeți că, în medie, oamenii mai bogați vor plăti mai mult decât cei mai săraci?
    (d) Multe teatre vând bilete la prețuri mult reduse chiar în ziua reprezentației. Cum fac ca nu toți clienții să aştepte până în ziua reprezentației pentru a-şi cumpăra bilete?
16. Municipalitatea din New York a emis o hotărâre prin care îi obligă pe toți vânzătorii cu amănuntul să afişeze prețul unităților pe care le vând. Atunci când Oficiul pentru Protecția Consumatorilor a încercat să le impună hotărârea şi galeriilor de artă, mulți proprietari de galerii au protestat vehement. De ce?
17. Un articol de ziar prezenta ceea ce numea „un mister". Reprezentanții fabricii şi ai distribuitorului regional al schiurilor Head au încercat să cumpere întregul stoc din propriile schiuri, care erau oferite la reduceri, la un preț foarte mic, în marile lanțurile de magazine. Într-unul din magazine, cumpărătorii au mers afară imediat şi au rupt toate schiurile în parcare. Puteți explica acest mister?

    Vă oferă următoarele informații mai multe indicii? Managerul unui magazin de articole sportive care vinde în mod obişnuit schiuri Head a declarat că acțiunea era o încercare din partea distribuitorului de a scoate de pe piață schiurile cu defecte de fabricație. Un director din cadrul unui magazin de reduceri a declarat că schiurile nu aveau defecte de fabricație, ci erau un model de producție standard, care fusese fabricat inițial pentru a fi vândut în afara țării. Ce încercau să facă producătorul şi distribuitorul şi ce nu a mers?
18. În rubrica sa, editorialista Ann Landers a atacat de mai multe ori a practică des folosită de unii comercianți de îmbrăcăminte. Aceştia obişnuiesc să rupă sau să distrugă arti-

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

colele pe care nu au reuşit să le vândă, aruncându-le în loc să le ofere angajaților sau persoanelor cu venituri reduse. Ann a fost intrigată de acest comportament. Singura explicație plauzibilă pe care a putut să o găsească a fost cea sugerată de un cititor din Nebraska: Magazinele încearcă să se protejeze împotriva celor care ar obține astfel de mărfuri gratuit şi le-ar aduce înapoi la magazin pentru a le valorifica. Puteți să îi dați altă explicație?

19. Discuția de la sfârşitul capitolului, despre prețurile de la prânz şi cină, ar putea omite ceva important. Clienții de la cină zăbovesc mult mai mult la masă decât o fac clienții de la prânz? Oferirea cinei nu devine astfel mai costisitoare? În ce condiții nu ar creşte costul? Dacă zăbovitul la masă este costisitor pentru restaurante, atunci se presupune că acestea vor încerca să prevină sau să limiteze acest fenomen. Cum ar putea face acest lucru fără a-i enerva pe clienți? Ar putea dori restaurantele să încurajeze zăbovitul? Cum ar putea face acest lucru?

20. Vrei să vinzi la licitație un set vechi de mobilă, format dintr-o masă şi scaune pentru sufragerie. Trei oameni şi-l doresc, fiind dispuşi să plătească 8.000 $, 6.000 $ şi, respectiv, 4.000 $. Prețul tău de rezervare (prețul sub care nu vrei să vinzi) este de 5.000 $. Nimeni din sală nu ştie ce valoare îi atribuie setului ceilalți.
    (a) La ce preț aproximativ va fi vândut setul?
    (b) Să presupunem că organizezi o licitație în stil olandez. Persoana care conduce licitația anunță un preț mult mai mare decât ar fi dispus oricine să plătească apoi scade prețul progresiv, până când primeşte o ofertă. La ce preț aproximativ va fi vândut setul?
    (c) De ce unele magazine precizează în reclamele lor: „În limita stocului disponibil"?

21. Eşti alături de logodnicul/logodnica ta şi căutați verighete. După ce vă arată câteva mostre din produsele sale, bijutierul vă întreabă: „La ce preț vă gândiți? "
    (a) De ce pune această întrebare?
    (b) Dacă îi spuneți că nu doriți să cheltuiți mai mult de 200 $ pentru fiecare verighetă, îl ajutați să găsească verighetele pe care vi le poate vinde sau să pună acest preț pe verighetele voastre preferate?
    (c) Ce tehnică ar fi bună pentru a afla care este cel mai mic preț la care este dispus să vândă bijutierul verighetele voastre preferate?

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Concurența și politica guvernamentală

9

Concurența ca proces

De obicei, atunci când folosim termenul „concurență" în vorbirea curentă, ne referim la o activitate în care oamenii se implică. Tiger Woods este un concurent înverșunat, în sensul că își combină calitățile genetice cu o pregătire intensă și nervi de oțel pentru a concura și a-și învinge adversarii în turneele de golf. Scopul său, la fel ca scopul tuturor personalităților din lumea sportivă, este acela de a câștiga, de a câștiga fără drept de apel. Același lucru s-a aplicat și în cazul lui Ted Turner când a revoluționat știrile televizate sau al lui Bill Gates, când a ieftinit costul utilizării computerelor prin inovații în domeniul programării.

Mulți economiști atribuie un sens ușor diferit cuvântului „concurență". Pentru ei, noțiunea economică de concurență reprezintă o stare de fapt. Se spune că piața concurențială apare atunci când se întrunesc următoarele condiții:

- Există un număr mare de cumpărători și vânzători, astfel că nimeni nu deține puterea de piață.
- Participanții de pe piață dețin informații complete și depline asupra alternativelor.
- Vânzătorii produc un produs omogen.
- Mobilitatea resurselor nu presupune costuri.
- Actorii economici sunt acceptanți de preț.

Caracteristicile „concurenței perfecte".

Atunci când se întrunesc toate aceste condiții, economiștii vorbesc despre o „concurență perfectă". Logica acestei concurențe perfecte are drept rezultat o distribuire ipotetică optimă a resurselor și zero profituri economice.

Acest model de bază le-a fost extrem de folositor economiștilor timp de aproape un secol. Cu toate acestea, nu a fost folosit fără o serie de costuri pentru înțelegerea noastră economică. Dezvoltarea acestui model a umbrit cadrul instituțional aflat la baza unui sistem economic operațional (pe care îl examinăm în Capitolul 11). A trecut cu vederea natura dinamică și polivalentă a comportamentului de schimb de pe piață (după cum am discutat în Capitolul 7). De asemenea, a ignorat procesul de ajusta-

BUSINESS SCHOOL LIBRARY

re antreprenorială aflat la baza naturii trainice a economiilor de piață și sursa vivacității lor, adică motorul creșterii economice și al prosperității în lumea modernă (subiectul Capitolului 13). Ludwig von Mises (pe care l-am citat în Capitolul 7) era foarte conștient de acest proces de ajustare atunci când accentua proprietățile calculatoare ale economiei de piață. Din nefericire, noțiunea de concurență perfectă l-a trecut cu vederea pe antreprenor, pe care chiar elevul lui Mises, Israel Kirzner, îl descrie mai departe ca „forța motrice" a piețelor din lumea reală:

> „Să susții că, în orice moment dat, toate oportunitățile cu putință, relevante și disponibile, au fost valorificate înseamnă să sfidezi ceea ce știm despre sistemele economice din lumea reală. Este un lucru să postulezi că procesele rapide de echilibrare impun o ordine sistemică asupra piețelor; este însă cu totul altceva (în absența unei teorii despre procesele de echilibrare!) să tratezi lumea ca și cum ar fi deja, în orice moment, într-o stare dobândită de echilibru."

Concurența perfectă ignoră rolul antreprenoriatului.

În opinia lui Kirzner, pe care o împărtășim și noi, antreprenorul „acționează pentru a schimba datele privind prețul/producția. Astfel... rolul antreprenorial pune în mișcare procesul mereu schimbător al pieței".

Modelul economiei „perfect concurențiale", care nu oferă o atenție deosebită antreprenoriatului, a fost folosit de economiști pentru a explica propunerea coordonării dintre cerere și ofertă pe care am explorat-o în Capitolul 5. Aceasta prezintă o interconexiune generală cu activitatea economică, deseori uitată în descrierile mai puțin elaborate ale sistemului economic. Faptul că o revoluție din Chile se va vedea imediat în prețul cuprului de pe piața la termen din New York este unul dintre cele mai importante aspecte ale sofisticatei teorii economice. O economie de piață funcțională oferă stimulentele și informațiile necesare ca actorii economici să își coordoneze reciproc planurile pentru a realiza câștiguri reciproc avantajoase în urma schimbului. Totuși, în condițiile unei „concurențe perfecte", piața realizează perfect această sarcină a coordonării, astfel încât nu mai există și alte câștiguri de pe urma schimbului și în producție sunt folosite toate tehnologiile cu costurile cele mai reduse. Mai mult, logica aflată la baza propunerii că o oportunitate de profit cunoscută de toți nu va fi realizată de nimeni ne oferă un exemplu clar al modului de gândire economic.

Doar pentru a ilustra forța acestei propuneri, gândiți-vă la lucrurile pe care le vedeți atunci când treceți, de obicei, pe la casa supermarketului din cartier. Când te pregătești să pleci, cauți cea mai scurtă coadă la care ai putea sta. Totuși, același lucru îl fac și

ceilalți cumpărători. Dacă la casa doi, din stânga ta, coada se mișcă mai repede, cei care stau la coadă în spatele tău se vor muta acolo. Vor profita de acea oportunitate de a sta la coada care merge mai repede, iar astfel vor mări numărul oamenilor care stau la acel rând, încetinindu-l. Mișcarea cumpărătorilor – un proces de reajustare – a redus lungimea primei cozi și a mărit lungimea cozii mai scurte, iar, la limită, a creat o situație în care toate cozile presupun un timp egal de așteptare.

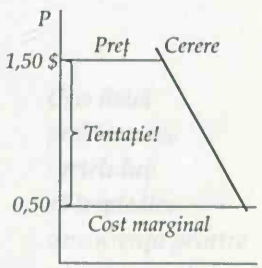
Ce este valabil în cazul cozilor la cumpărături este valabil și în cazul rândurilor formate la stațiile de taxare de pe autostrăzi sau al sfaturilor privind acțiunile tranzacționate la bursă. O teorie economică solidă trebuie să se bazeze pe această logică. Din păcate, modelul concurenței perfecte tinde să umbrească procesul activ prin care tinde să apară acest rezultat. Ipotetic, modelul se concentrează pe acea stare de fapt care apare după ce această activitate a avut loc, după ce toate reajustările au fost realizate cu succes. În model apare o pre-reconciliere a planurilor economice, nu și o explicație a modului în care actorii economici se implică în activități de schimb și de producție pentru a realiza câștiguri în urma schimbului, situație care, dacă ar fi urmărită până în limitele sale logice, ar epuiza toate câștigurile potențiale. Cu peste 200 de ani în urmă, Adam Smith a vorbit despre negocierile de pe piață, însă teoria modernă se concentrează pe condițiile care ar avea drept rezultat eliminarea posibilității unor negocieri ulterioare. Suntem de părere că a fost o eroare intelectuală majoră, care a creat confuzii atât în cazul teoriei economice, cât și în cel al politicilor publice.

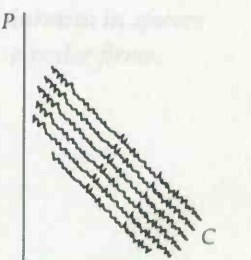
Concurența perfectă ignoră procesul de ajustare a planurilor care caracterizează activitatea de piață din lumea reală.

Presiunea concurenței

Toți vânzătorii care se confruntă cu curbe ale cererii departe de a fi perfect elastice – înclinate spre colțul din dreapta jos, nu orizontale – își vor maximiza venitul net restricționându-și vânzările sau producția și menținând prețul de vânzare peste costul marginal. (Dacă nu pot aplica o diferențiere „perfectă" a prețului.)

Din punctul de vedere al vânzătorului, o problemă legată de prețurile mai mari decât costul marginal este faptul că acestea sunt o invitație deschisă pentru concurență. Dacă o bucată de plăcintă cu mere, care îl costă 50 de cenți pe patronul patiseriei, se vinde cu 1,50 $, patronul va insista, probabil, că diferența de 1,00 $ nu este profit; este doar o contribuție pentru a acoperi toate celelalte costuri legate de administrarea patiseriei: angajați, impozite, chirie, întreținerea echipamentelor, pagube, furturi, ș.a. S-ar putea să fie întrutotul adevărat. Totuși, fiecare bucată suplimentară de plăcintă cu mere vândută cu 1,50 $ aduce un surplus net de 1,00 $ la averea patronului. Dacă același lucru este valabil și în cazul celorlalte cafenele și patiserii din oraș, fiecare patron





Curba cererii așa cum o percepe vânzătorul

îşi va dori pe bună dreptate ca mai mulţi oameni flămânzi să renunţe la celelalte locuri în care pot mânca şi să cumpere plăcintă cu mere de la ei.

Astfel de dorinţe duc deseori la acţiune. Preţul plăcintelor ar putea fi uşor redus după ora 15.00, pentru a-i face pe o parte dintre clienţii care iau o pauză de cafea după-amiaza să îşi ofere un mic deliciu. Sau patronul ar putea pune un afiş prin care ar anunţa că, după ora 15.00, clienţii care cumpără plăcinte primesc cafeaua gratis. Această strategie prezintă pericole inerente. Unii dintre clienţii de la prânz şi-ar putea amâna desertul pentru a-l lua la ora 15.00, când ar fi mai ieftin. Restaurantele concurente ar putea să le submineze eforturile promoţionale, oferind promoţii proprii, iar astfel, în loc să capteze mai mulţi clienţi, fiecare patron sfârşeşte prin a vinde la fel de multe plăcinte ca înainte, însă la preţuri mai mici.

În ultimul capitol, am presupus că Ed Sike şi o parte dintre ceilalţi vânzători cărora le-am analizat strategiile ştiau, cumva, care era cererea exactă pentru produsul lor. Acea presupunere a fost utilă pentru că ne-a permis să prezentăm logica procesului simplu de căutare a preţului. În realitate, bineînţeles, vânzătorii sunt obligaţi de obicei să caute informaţii despre cererea pentru produsul lor şi să încerce să o stimuleze şi să o menţină prin publicitate şi prin oferirea unor servicii de încredere. Mai mult, atunci când există mai mulţi vânzători pentru acelaşi produs de pe piaţă, curba cererii a fiecărui vânzător va depinde de politicile, inclusiv de politicile de preţ, ale vânzătorilor concurenţi. Cererea pentru filmele de vineri seara prezentate de Ed Sike se va muta în colţul de jos din partea stângă dacă cinematografele din zonă vor proiecta filme mai bune sau îşi vor reduce preţurile, dacă asociaţiile studenţeşti vor alege seara de vineri pentru a organiza petreceri sau dacă echipa de baschet a colegiului îşi joacă meciurile pe teren propriu vineri seara, fiind într-o pasă câştigătoare.

Preţul fixat de oricare patiserie din centru pentru plăcinta cu mere afectează cererea (curba sau planul acesteia) pentru plăcinta cu mere de la celelalte restaurante. Pentru că fiecare restaurant va folosi estimări ale propriei sale cereri pentru a stabili preţuri care, la rândul lor, vor afecta cererea cu care se vor confrunta toate celelalte restaurante, suntem în faţa unei situaţii care seamă mai mult cu şahul sau cu pocherul decât cu o problemă tehnică legată de maximizare. Cel mai bun preţ pe care ar trebui să îl stabilească cineva în continuare ar putea depinde de preţul pe care l-a stabilit înainte, la fel ca într-un joc de şah. Mica şi ordonata lume din Capitolul 8, cu curbele sale bine definite, devine tulbure. Din nefericire, din punct de vedere analitic şi, poate din fericire, din punct de vedere estetic, lumea reală nu prezintă contururi la fel de clare precum cele din cărţile de colorat.

BCU IASI

Deci de ce nu cad de acord vânzătorii să nu concureze, sau să concureze mai puțin, sau să împartă piața între ei, într-un mod reciproc avantajos? Chiar Adam Smith scria în *Avuția națiunilor* că „Oamenii din aceeași breaslă se întâlnesc doar rareori, poate doar pentru distracție sau amuzament, iar atunci conversația sfârșește cu o conspirație împotriva publicului sau cu cine știe ce plan pentru a crește prețurile". Astfel, răspunsul este că vânzătorilor le-ar plăcea foarte mult să restrângă concurența dintre ei, și adesea încearcă acest lucru, însă nu este atât de simplu pe cât ar părea. Așa cum costurile tranzacției îi împiedică pe deținătorii ofertei și cererii să coopereze în mod eficient, tot la fel îi împiedică pe ofertanți să se alieze pentru a profita de cei care dețin cererea. Pentru a începe, înțelegerile dintre vânzătorii concurenți pentru a menține prețurile și a împărți piețele nu pot fi consfințite în instanță, ba mai mult, sunt ilegale conform legilor din multe state și conform legilor federale, în cazurile în care acestea sunt aplicabile. Această situație în sine crește costurile tranzacției prin care ar putea fi pus în practică un acord de a nu concura. În plus, este foarte greu să formulezi acorduri care ar fi acceptate de toată lumea, care ar acoperi toate posibilitățile importante și care ar putea intra în vigoare fără ajutorul instanțelor. Stimulentele de a concura sunt atât de persistente, încât în scurt timp una dintre părți ar găsi o scuză pentru a eluda acordul, sau, în lipsa unei scuze acceptabile, l-ar eluda în secret. Peste toate, o înțelegere secretă încheiată cu succes de membrii unui cartel ar atrage atenția celor din exterior, care vor încerca să intre în afacere pentru a se bucura de profitul pe care l-a creat acea înțelegere.

Cele două probleme ale cartelului: să împiedice concurența printre propriii membri și să împiedice intrarea în afacere a noilor firme.

Ca urmare, cartelurile fac dovadă de o fragilitate care îi surprinde adesea pe oamenii care nu își dau seama în câte margini poate apărea concurența. Pentru a reuși să le sporească avuția membrilor săi, un cartel trebuie să rezolve două probleme. Mai întâi, trebuie să facă astfel încât concurența dintre proprii săi membri să nu disipeze profiturile obținute în urma înțelegerii, fie printr-o cădere a prețurilor concrete de vânzare, fie printr-o creștere a costurilor de vânzare. Apoi, cartelul trebuie să găsească o modalitate de a-i împiedica pe noii concurenți să strice întreaga operațiune încercând să intre și ei în afacere.

Este motivul pentru care formatorii prețului și chiar acceptanți prețului își doresc cu ardoare ca procesul concurențial să fie reglat prin restricții legale. Încearcă să își modifice propriile drepturi de proprietate, dar și pe cele ale celorlalți – adică pe cele ale potențialilor concurenți. Încearcă să restricționeze accesul. Însă, așa cum vă amintiți, poate, din discuția purtată în Capitolul 7 despre profit și pierdere, libertatea de a intra și ieși de pe piață

este cheia impulsionării activității antreprenoriale şi a descoperirii avantajului comparativ.

Vânzătorii sunt uneori extrem de creativi atunci când trebuie să inventeze motive pentru care autoritățile ar trebui să scoată în afara legii reducerea drastică a prețurilor sau să împiedice accesul noilor vânzători. Iată câteva fapte reale, culese din mai multe ziare, în care identitățile personajelor au fost uşor modificate pentru a-i proteja pe vinovați. Ar fi bine să vă întrebați în fiecare caz cine are cea mai mare probabilitate de a câştiga şi cine va pierde.

- Societatea Medicală din Washington, D.C., a lansat, în timpul unui weekend, o campanie importantă de lobby împotriva unei propuneri legislative care ar încuraja spitalele să le acorde unele privilegii moaşelor, psihologilor şi altor profesionişti în sănătate în afară de doctori. Societatea medicală a previzionat că aceasta ar duce la un declin ar standardelor, speculând, în buletinul său informativ, că „în curând, un cercetaş cu un briceag ruginit va primi permisiunea de a face o operație pe creier".
- Toți instalatorii trebuie să petreacă cel puțin 140 de ore pe an, timp de cinci ani, învățând matematici superioare, fizică, hidraulică şi desenul izometric.
- Producătorii de lână argumentează că, având în vedere că lâna filată este esențială pentru sistemul național de apărare, autoritățile ar trebui să impună cote la importul din străinătate.
- Lipsa unor reglementări în ce îi priveşte pe cosmeticieni şi frizeri i-ar lăsa pe consumatorii din statul nostru la mila unor coafori şi frizeri needucați profesional şi lipsiți de control guvernamental. Este un lucru extrem de iresponsabil, pentru că, în zilele noastre, în cursul unei zile obişnuite de lucru, coaforii utilizează substanțe acide şi alcaline extrem de periculoase.
- Patronul bine cunoscut al centrului local de vânzări şi depanări de televizoare a declarat astăzi că primeşte cu brațele deschise investigațiile reprezentanților statului în domeniul depanării televizoarelor şi că solicită o reglementare mai bună a sectorului. „Trebuie să îi eliminăm pe oamenii de serviciu, pompierii, curierii şi pe toți amatorii asemenea lor, care păcălesc publicul oferindu-i servicii de proastă calitate, la prețuri sub cele ale pieței", a susținut el.
- Comisia de Sănătate Publică din cadrul Senatului a respins ieri un proiect de lege care permitea folosirea unor cabinete şi denumiri comerciale multiple în domeniul diagnosticării problemelor oculare şi al optometriei. Opticienii cu un singur cabinet au susținut că opticienii cu cabinete private sunt, de fapt, angajați ai pacienților. Dacă opticienii lucrea-

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ză sub o anumită denumire comercială, şeful lor este chiar compania.

- Aseară, proprietarul Sanatoriului Piney Woods şi, de asemenea, secretar al Asociației Statale a Sanatoriilor Acreditate a acuzat departamentul sanitar de stat că a aprobat construirea unor noi sanatorii fără a analiza suficient de bine nevoia unor facilități suplimentare sau calificarea candidaților. „Persoane necalificate, inclusiv unii speculatori din alte părți ale țării, speră că vor obține profituri însemnate", a spus acesta. „Un surplus important de paturi va crea o concurență acerbă, ceea ce înseamnă că toate sanatoriile vor fi nevoite să reducă o serie de servicii necesare, având drept rezultat diminuarea standardelor, în detrimentul pacienților şi al comunității".
- Câțiva oficiali ai statului sunt atât de convinşi că dinții câinilor nu ar trebui curățați decât de medici veterinari calificați încât, acum câteva luni, au trimis o potaie sub acoperire pentru a scoate la iveală ceea ce ei spun că era o operațiune ilegală de curățare a dinților câinilor. Directorul executiv al Comisiei Statale a Experților în Medicină Veterinară a declarat că tehnicienii veterinari care agresează gingiile unui câine practică, de fapt, medicina şi ar putea să îi provoace dureri inutile câinelui. (Credeți că o persoană care îşi bagă mâna în gura unui câine are vreo şansă să îi provoace acestuia dureri inutile?)

Restricționarea concurenței

Adesea, antreprenorii (sau oamenii angajați de aceştia) vor încerca să restricționeze piața în mod legal, pentru a-şi păstra propriile oportunități de a obține profitul (şi salariul). Nimeni nu urăşte intensificarea concurenței mai mult decât întreprinderile deja stabilite. Atunci când asociațiile de medici, instalatori, fermieri, piloți de avion, proprietari de sanatorii sau de producători de automobile somează guvernul să restricționeze concurența din domeniul lor, ce urmăresc de fapt? Încearcă să reducă incertitudinea, cel puțin pentru ei, prevenind reducerea drastică a prețurilor şi ținându-i la distanță pe concurenți. Dacă eforturile lor se soldează cu succes, atunci nu îşi asigură ceva asemănător profitului garantat? O garanție se situează la polul opus față de incertitudine. Să aruncăm o privire mai atentă pentru a vedea dacă restricționarea capacității de a concura dă naştere într-adevăr fenomenului pe care îl numim profit garantat.

„Nu susținem concurența liberă. Ne dorim o concurență loială!"

Să presupunem că accidental – fără a investi timp, efort sau alte resurse – descoperi o cale de a construi capcane de şoareci mai bune. Să spunem că ai desenat o schiță în timp ce erai la pescuit. Dându-ți seama de valoarea descoperirii tale, obții imediat

un brevet de la guvern şi îţi faci planuri pentru a începe producţia. Pentru că lumea va face coadă la uşa celui care construieşte o capcană de şoareci mai bună şi pentru că brevetul îi interzice oricărui concurent să îţi reproducă produsul timp de 20 de ani, vei deveni bogat. Practic, e o certitudine. Rezultatele primului an îţi confirmă previziunea optimistă: Venitul net este de 100.000 $. Poţi cu încredere să te aştepţi la alţi 100.000 $ pentru fiecare din următorii nouăsprezece ani. Pare să fie un profit anual, destul de cert, de 100.000 $. Totuşi, să ducem povestea mai departe.

Care este sursa acestui „profit"? Bineînţeles, este tocmai brevetul, care îi împiedică pe concurenţi să distrugă diferenţa dintre venitul tău total şi costurile tale totale. Însă ai calculat corect costul producerii acestor capcane de şoareci mai bune?

Concurenţa pentru resursa-cheie: autorizaţia de taximetrie de 600.000 $

Autorizaţiile menite să restricţioneze activitatea majorează costurile implicării în acea activitate.

Atunci când operatorii de taximetrie obţin o legislaţie care limitează numărul de taxiuri autorizate să opereze într-un anumit oraş, deţinerea unei autorizaţii devine mult mai valoroasă. Concurenţa pentru autorizaţii le creşte preţul acestora, prin licitare, până când costul conducerii unui taxi – incluzând costul oportunităţii de a cumpăra sau de a păstra dreptul de proprietate asupra autorizaţiei – este egal cu venitul obţinut de pe urma lui. Acest lucru nu înseamnă că operatorii de taxi nu obţin nici un beneficiu în urma campaniei de lobby pe care au dus-o. Era de aşteptat ca taximetriştii care deţineau autorizaţii înainte de impunerea restricţiilor legale să profite de pe urma creşterii valorii autorizaţiei lor. Acea creştere reprezintă profitul lor, adică lucrul pe care sperau să îl obţină când şi-au lansat eforturile de lobby şi au devenit antreprenori politici. Însă, după reuşita eforturilor de lobby, conducerea unui taxi va costa mai mult, pentru că fiecare taximetrist va trebui să deţină o autorizaţie costisitoare pentru a-şi desfăşura activitatea. Autorizaţiile de taxi din New York au atins un nivel record în 2007, când preţul licitat a ajuns la 600.000 $ pentru fiecare autorizaţie nouă.

Concurenţa şi drepturile de proprietate

Profitul şi pierderea se nasc din incertitudine şi nu pot exista în absenţa incertitudinii. Atunci când toate lucrurile relevante pentru obţinerea profitului sunt cunoscute în mod cert, concurenţa pentru obţinerea profitului îl va elimina în cele din urmă, fie prin reducerea venitului, fie prin creşterea costului. Nu e nimic foarte surprinzător la această concluzie; ea derivă în mod logic din felul în care am definit costul şi profitul. Mult mai importante, iar acest capitol şi-a propus să clarifice tocmai aceste aspecte, sunt

BCU IASI

formele pe care concurența și activitatea antreprenorială le îmbracă drept răspuns la tentația unui posibil profit și consecințele sociale care apar drept rezultat.

Oare căutarea profitului îi va face pe oameni să producă capcane de șoareci mai bune sau să îi împiedice pe ceilalți să vândă capcane mai bune pe teritoriul lor? Va crea mai mult grâu sau va scumpi terenurile agricole bune pentru cultivarea grâului? Serviciile de taxi mai bune sau un cost mai mare al autorizațiilor? Prețuri mai mici pentru consumatori sau venituri mai mari pentru deținătorii resurselor critice? Extindere sau reducere? Inovații tehnologice sau în rândul organizării sociale? O gamă mai largă de alegeri sau mai multe restricții asupra alegerii? Răspunsurile vor depinde de regulile jocului și de sistemul de drepturi de proprietate pe care îl creează.

Ambivalența politicilor guvernamentale

Un vechi proverb spune, cu înțelepciune, că nu ar trebui să pui lupul paznic la oi. Ar trebui să ne bazăm pe guvern pentru a salvgarda concurența în economie? Istoria intervențiilor guvernului în viața economică ne arată tiparul unei griji față de interesele speciale ale concurenților cel puțin la fel de puternică precum grija față de concurență. Totuși, cele două nu sunt identice, chiar dacă retorica noastră o folosește pe una în locul alteia atât de des și atât de ușor.

Grija pentru concurență nu este același lucru cu grija pentru concurenți.

Situațiile pe care le-am citat până acum descriu guvernul luând sau fiind somat să ia o varietate de măsuri menite să îi împiedice pe vânzătorii potențiali să le ofere cumpărătorilor termeni mai favorabili sau oportunități mai atractive. Aceste măsuri constituie restricții ale concurenței, indiferent de argumentele folosite pentru a le apăra. Efectul ultim al unei anumite restricții asupra concurenței ar putea fi chiar salvgardarea concurenței, prin protejarea unui număr mare de concurenți care, altfel, ar fi forțați să renunțe la afacere. Însă indiferent dacă, în anumite cazuri, acesta este un efect pe termen lung sau nu, este important să începem orice evaluare a politicii guvernamentale privind concurența recunoscând un principiu: O lege care le pune restricții concurenților pune restricții și concurenței.

O motivație extrem de comună a acestor legi este aceea că mențin concurența prevenind practicile „de ruinare".

Vânzarea sub cost

Sunteți de acord cu următorul paragraf?

> Pentru a ne menține sistemul economic concurențial avem nevoie de legi care să interzică practicile neloaiale, cum ar fi

vânzările sub cost. Firmele mari îşi permit adesea să vândă produse sub cost până când rivalii lor dau faliment. Dacă nu li se pun restricţii legale, am putea cu uşurinţă sfârşi într-o economie dominată doar de câteva companii imense. Majoritatea americanilor acceptă acest argument.

Legile noastre, la nivel federal, statal şi local, sunt pline de prevederi menite să prevină reducerea drastică a preţurilor. Multe state au acte normative care interzic vânzările sub cost, acte desemnate de obicei cu numele de Legea Practicilor Neloaiale. Comisiile de reglementare, create, în mare măsură, pentru a menţine la un nivel scăzut preţurile serviciilor publice, ajung deseori să impună ratele minime, nu pe cele maxime. Acest lucru s-a întâmplat, de exemplu, cu strămoaşa tuturor comisiilor de acest tip din Statele Unite, Comisia Comerţului Interstatal (creată de Congres în 1887).

Este destul de evident de ce unele societăţi comerciale ar fi de acord cu acest tip de legislaţie: Vor să fie protejate împotriva concurenţei. Însă de ce îl acceptă consumatorii şi publicul larg? Publicul pare să fi acceptat argumentul că reducerea drastică a preţurilor poate crea „monopoluri" forţându-i pe concurenţi să iasă din afacere. Iar monopolurile, bineînţeles, nu sunt văzute cu ochi buni. Paragraful cu care a început această secţiune aduce acest argument esenţial. Cât de valid este el? Este posibil să construim apărarea legilor care interzic „vânzările sub cost"? Imediat, ne vin în minte foarte multe întrebări.

Care este costul adecvat?

Care este costul sub care nu ar trebui fixate preţurile? Oare chiar vinde cineva sub cost? Să analizăm cazul domnişoarei Profetta Seeker, proprietara Supermarketului Prosper, care comandă 500 de kilograme de banane coapte. Le cumpără cu 2,00 $ kilogramul, pentru că distribuitorul produsului doreşte să le vândă înainte să ajungă prea coapte. Profetta anunţă o ofertă de weekend specială la banane: 4,50 $ kilogramul. Cu toate acestea, luni dimineaţă descoperă că mai are încă 250 kilograme de banane, care încep să se înnegrească. Cât de mult poate reduce preţul Profetta, fără a vinde sub cost? Răspunsul nu este 2,00 $ kilogramul. În mare parte, se confruntă cu un cost nerecuperabil, care nu mai este un cost. Dacă Profetta ar trebui să plătească pe cineva ca să arunce bananele nevândute marţi dimineaţa, costul ei de luni ar putea fi mai mic decât zero. În acest caz, ar avantaja-o să dea bananele gratis. Dacă un preţ egal cu zero i-ar aduce beneficii, cum ar putea fi acesta „sub cost"? Şi sub care cost? (Apropo, a cumpărat Profetta bananele sub cost?)

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Sau să presupunem că Profetta cumpără un camion de cafea: 1.000 de pachete de 500 g, la prețul de 3,50 $ bucata. Era o marcă necunoscută, pentru care distribuitorul local i-a oferit un preț atractiv. Clienții se dovedesc a nu fi interesați. Reduce prețul de la 5,00 $ la 4,00 $ pe 500 g, însă nu poate nici acum să vândă nimic. La patru săptămâni după achiziție a rămas cu 987 de pachete care îi ocupă rafturile și spațiile de depozitare. Dacă acum va reduce prețul sub 3,50 $, înseamnă că va vinde sub cost? Nu. Nu are nicio intenție să înlocuiască pachetele pe care le vinde astfel încât fiecare vânzare să reprezinte un număr de cenți în plus în casa de marcat și un pachet în plus de care a scăpat. Costul relevant al unui pachet de cafea ar putea să fie, la fel de bine, zero. Costul relevant este, bineînțeles, costul marginal.

Să încercăm un exemplu diferit pentru a reveni mai târziu la Profetta Seeker. Ar avea sens să estimăm costul producerii unui vițel, însă are avea vreun sens să estimăm separat costul părții sale anterioare și al părții sale posterioare? Ar trebui ca prețul cărnii pentru grătar, produse din partea posterioară a carcasei de vită, să acopere costul producerii părții posterioare, lăsând ca prețul cărnii pentru gătit să acopere costul părții anterioare din care provin? Întrebarea nu are sens. Dacă nu este posibil să produci o parte anterioară de vițel separat de partea sa posterioară, nu poți vorbi de costul producerii uneia și de costul producerii celeilalte. Părțile anterioare și părțile posterioare, sau carnea pentru gătit și carnea pentru grătar, sunt produse comune, cu costuri comune. Nu există nicio modalitate de a determina costurile specifice ale produselor comune ori de a distribui costurile comune în mod „corect".

Să revenim la Profetta Seeker. Am fi îndreptățiți să separăm costurile fiecărui element vândut în alimentara sa? Gândiți-vă la produsele congelate, de exemplu. Cât la sută din costul deținerii și funcționării containerului frigorific ar trebui alocat legumelor, cât mâncărurilor chinezești și cât sucului de portocale? Este adevărat că nu ar putea să vândă conopidă congelată dacă nu ar avea un container frigorific. Însă, dacă i se pare profitabil să dețină și să pună în funcțiune un container frigorific doar de dragul sucurilor congelate pe care le poate vinde, și dacă îi rămâne ceva loc în care decide să pună cutiile cu conopidă congelată, pentru ea, ar avea sens să nu aloce niciun procent din costul congelatorului conopidei.

O afaceristă (sau un afacerist) de succes nu este preocupat de chestiuni legate de alocarea unor costuri irelevante pentru luarea deciziilor. Știe că producția – iar un comerciant este un producător tot așa cum este, cu siguranță, și un fabricant – este, de cele mai multe ori, un proces cu produse comune și costuri comune. Afacerista este interesată de costurile adiționale asociate unei decizii și de venitul suplimentar pe care îl așteaptă în

urma acesteia, nu de probleme minore precum distribuirea costurilor comune între anumite produse scoase la vânzare. Dacă lângă casa de marcat rămâne loc pentru un suport de reviste, întrebarea este: Ce ar aduce în plus la costurile totale şi ce ar aduce în plus la veniturile totale montarea acestuia? Dacă cele din urmă sunt mai mari, montarea raftului are sens, iar revistele vândute nu trebuie să aibă un preţ care ar acoperi utilităţile, chiria, amortizarea caselor de marcat *şi nici măcar preţul de vânzare angro al revistelor.*

Sub cost?
Costul cui?
Costul a ce?

Luaţi aminte la cuvintele în italice. Ar fi profitabil să vinzi un ziar cu 25 de cenţi, chiar dacă te costă 50 de cenţi să îl obţii de la distribuitor. De ce? Pentru că disponibilitatea ziarului ţi-ar putea aduce noi clienţi, care ţi-ar spori venitul net – profitul – cumpărând şi alte produse. Profetta Seeker nu este interesată de venitul net obţinut de pe urma fiecărui produs pe care îl vinde, ci de diferenţa dintre venitul total şi costurile totale. Magazinele de construcţii care vând bolţuri, şuruburi şi piuliţe în cantităţi mici pierd bani cu fiecare vânzare, însă (cel puţin, aşa speră patronii lor) clientela pe care şi-o creează astfel compensează pierderea. Chiar şi Ann Treprenor – patroana pizzeriei din Capitolul 7 – le oferă clienţilor ei şerveţele, piper roşu, parmezan, apă şi scobitori „gratis", indiferent de cantitatea de pizza pe care o mănâncă aceştia. (Concurenţii ei de la restaurantul chinezesc din capătul străzii merg până acolo încât le oferă tuturor ceai fierbinte gratis.) Nu o interesează să „facă bani" din fiecare lucru pe care îl oferă clienţilor. E interesată de profitul general al pizzeriei, diferenţa dintre veniturile totale şi costurile totale.

„Preţurile de ruinare" şi concurenţa

Nu are avea rost să insistăm atât de mult pe aceste lucruri dacă nu ar exista legenda populară a „vânzării sub cost". Argumentele noastre sugerează că multe dintre acuzaţiile de vânzare sub cost se bazează pe atribuirea arbitrară a costurilor nerecuperabile şi a costurilor comune. Bineînţeles, societăţile comerciale se plâng adesea de vânzările sub cost, dar fac acest lucru pentru că nu le place concurenţa şi vor ca guvernul să îi protejeze de rigorile sale interzicând reducerea drastică a preţurilor.

Totuşi, dacă firmelor li se permite să reducă preţurile oricât de mult doresc, această măsură nu pune în pericol însăşi concurenţa? Este ciudat, însă deloc surprinzător, să vezi cât de des identifică oamenii protejarea concurenţilor cu salvgardarea concurenţei. În realitate, sunt lucruri opuse. De obicei, concurenţii sunt protejaţi prin legi care limitează concurenţa, legi care le aduc beneficii producătorilor, punându-le restricţii consumatorilor şi producătorilor neprivilegiaţi. Sperietoarea scoasă la îna-

BCU IASI

intare pentru a justifica toate acestea sunt „prețurile de ruinare", susținute de o „pungă largă".

Practicarea „prețurilor de ruinare" presupune să reduci prețurile sub cost pentru a-l duce pe un rival în ruină sau pentru a împiedica apariția unor noi rivali, cu intenția de a majora prețurile mai târziu, în vederea recuperării tuturor pierderilor. Se spune că este tactica favorită a firmelor mari, care pot suporta pierderi pe perioade mai mari sau pierderi temporare în anumite domenii datorită resurselor financiare mai mari – așa-numita pungă largă. Teoria economică nu neagă posibilitatea existenței acestei tactici a prețurilor de ruinare. Totuși, ea dă naștere unei liste cuprinzătoare de întrebări sceptice, în capul căreia stau întrebările pe care le-am discutat până acum, privitoare la definirea corespunzătoare a costului presupus de un element.

Protejarea concurenților nu este același lucru cu salvgardarea concurenței.

De cât timp va avea nevoie o astfel de strategie pentru a-și îndeplini obiectivul? Cu cât durează mai mult, cu atât vor fi mai mari pierderile imediate acceptate de către firma-prădător, și, prin urmare, cu atât vor fi mai mari beneficiile pe termen lung, dacă strategia de dovedește a fi întemeiată.

Ce se va întâmpla cu bunurile materiale și cu resursele umane ale firmelor ruinate? Este o întrebare importantă pentru că, dacă toate acele bunuri continuă să existe, ce o va reține pe persoana care va dori să le pună din nou în funcțiune atunci când firma-prădător își va majora prețurile pentru a strânge roadele propriei infamii? Iar dacă se întâmplă acest lucru, cum va putea firma să profite de politica sa de prădător? Pe de altă parte, resursele umane s-ar putea împrăștia la locuri de muncă alternative, iar reunirea lor ar putea fi costisitoare.

Este posibil ca firma-prădător să distrugă suficient de mulți rivali pentru a-și asigura acel nivel al puterii de piață pe care trebuie să îl dețină dacă vrea ca veniturile pe termen lung să îi justifice pierderile pe termen scurt? Acuzațiile de folosire a prețurilor de ruinare s-au îndreptat cel mai adesea împotriva marilor magazine cu rabat, a lanțurilor de farmacii și a supermarketurilor. Vânzătorii aceștia nu sunt însă fixați doar pe micii lor concurenți independenți: Trebuie să se confrunte și cu alte magazine cu rabat, alte lanțuri de farmacii și alte supermarketuri. Poate că un lanț de alimentare ar putea să își reducă prețurile suficient de mult și să le țină la acest nivel suficient de mult pentru a-i ruina afacerea domnișoarei Profetta Seeker, însă tactica nu ar da rezultate și în cazul altor lanțuri. În plus, Profetta Seeker nu este cea care îi face pe directorii lanțurilor de alimentare să-și piardă somnul noaptea.

Nu negăm posibilitatea existenței prețurilor de ruinare în domeniul afacerilor. Exemplele bine documentate sunt greu de găsit, însă tactica este, cu siguranță, posibilă. Cu toate acestea, legile privind prețul minim oferă certitudinea unor prețuri mai

mari pentru a elimina posibilitatea unor preţuri mai mari: un caz de acceptare a unui rău cunoscut şi sigur ca modalitate de a evita un rău necunoscut, de dimensiuni necunoscute. Acest lucru ar putea fi sau ar putea să nu fie un câştig social. Însă, pentru că firmele militează atât de des în favoarea lui, având, în mod clar, de câştigat de pe urma lui, cel puţin, ar trebui să le abordăm argumentele cu scepticism.

Reglementarea preţurilor

Ce se întâmplă însă cu vânzătorii care se confruntă cu o concurenţă atât de redusă încât pot obţine profituri substanţiale stabilind preţuri mult deasupra costurilor? Furnizorii de electricitate sau de servicii de telefonie sunt exemple tipice. În cazurile în care aceste firme sunt patronate de investitori, ar trebui guvernul să îi protejeze pe consumatori de abuzuri, reglementând preţurile pe care acestea le impun?

Cum vor determina cei care fac reglementările costurile administrării întreprinderii?

Cum ar trebui să aleagă cei care fac reglementările preţul cel mai potrivit în astfel de cazuri? Luând în considerare costurile, bineînţeles. Preţurile ar trebui stabilite astfel încât să le permită firmelor să îşi acopere costurile şi să câştige un profit rezonabil. Însă, aşa cum ai aflat deja până acum, costurile nu sunt simple fapte naturale. Sunt consecinţe ale deciziilor manageriale. Dacă managerii unei întreprinderi ştiu că preţurile lor vor fi ajustate pentru a ţine seama de orice schimbare a costurilor, ce stimulente vor mai avea ei pentru a-şi diminua costurile sau pentru a le ţine la un nivel scăzut? Ar putea alege, în schimb, să se înconjoare cu achiziţii scumpe, să cumpere mai multe avioane pentru companie, să umfle salariile, să ridice monumente comemorative şi să se bucure de o viaţă liniştită. Ce i-ar stimula să inoveze? De ce şi-ar asuma riscuri într-un astfel de mediu?

Drept urmare, oficialii care reglementează preţul vor fi nevoiţi să examineze fără încetare toate deciziile managerilor. Pentru a face acest lucru în mod eficient, vor fi obligaţi să afle despre firmă la fel de multe lucruri pe cât ştiu managerii reali. Acest lucru înseamnă, de fapt, că fiecare firmă supusă reglementării va avea două echipe de conducere. Are vreun rost? Oare, în timp, a doua echipă de conducere nu va avea tendinţa de a adopta perspectiva primei echipe, singura de la care, în mod aproape inevitabil, va obţine aproape toate informaţiile? Atunci, cine va reglementa deciziile celor care fac reglementări? Istoria sectoarelor de activitate supuse reglementărilor arată că există tendinţa îngrijorătoare ca membrii comisiilor de reglementare să fie „seduşi" de cei pe care ar trebui să îi supună reglementării, nu prin mită sau corupţie ci, pur şi simplu, prin faptul că persoanele responsabile de reglementări ajung, în timp, să fie interesate în mod natural de bunăstarea sectoarelor de care se ocupă.

BCU IASI

Înainte de 1980, instituțiile bancare din Statele Unite erau reglementate atent de autorități. De asemenea, erau protejate împotriva concurenților prin restricții guvernamentale în ce privește accesul. Prin urmare, se deschideau la 10.00, se închideau la 15.00 și nu furnizau niciunul dintre serviciile pe care le luăm drept sigure din 1980 încoace, de la bancomate, la viramente prin telefon sau la durata mult mai mare a orarelor de funcționare.

Cine îi va păzi pe paznici?

Înainte de 1978, autoritățile reglementau prețurile companiilor aeriene comerciale și restricționau accesul în acest sector. Chiar dacă serviciile erau mult mai luxoase pe vremea reglementării, erau luxoase pentru mult mai puțini pasageri. Companiile aeriene cereau prețurile mari impuse de autorități și concurau pentru puținii clienți accesibili la acele prețuri, oferind facilități cum ar fi locuri goale pe care te puteai întinde, mâncare și băutură de calitate, stewardese atrăgătoare care îi serveau pe clienți, care erau, într-o proporție covârșitoare, bărbați.

În anii 1980, când concurența a început să înlocuiască reglementările din sectorul telefoniei, și-au făcut apariția tot felul de servicii noi. Un sector care fusese sigur, însă static și lipsit de imaginație, a descoperit brusc nenumărate modalități de a scoate de la telefoane lucruri de care nici măcar știusem că aveam nevoie.

Argumentul standard în favoarea reglementării guvernamentale a prețurilor este acela că autoritățile trebuie să impună reglementări acolo unde concurența nu poate face acest lucru, altfel, consumatorii vor fi la mila lăcomiei vânzătorilor. Acest argument ne-a împiedicat deseori să ne întrebăm dacă, într-adevăr, concurența era incapabilă să țină în frâu comportamentul firmelor din sectoare supuse reglementărilor în mod tradițional. Am luat de bun faptul că în domeniile transportului, comunicațiilor, serviciilor financiare, utilităților și al altor sectoare concurența nu poate fi eficientă și nu am pus niciodată la îndoială această convingere. Mișcarea către liberalizarea prețurilor din ultimele două decenii nu a rezolvat toate problemele însă ne-a arătat, fără îndoială, că există mult mai multe sectoare în care poate apărea concurența decât credeam înainte și că această concurență are unele avantaje specifice față de comisiile guvernamentale ca metodă de restricționare a puterii pe piață.

Clienții erau mai bine serviți cu sau fără reglementări în domeniul:

- serviciilor bancare?
- transportului aerian?
- serviciilor de telefonie?

Politica „antitrust"

Vom vedea în Capitolul 11 din ce motiv guvernele intervin atât de des în moduri care îi dezavantajează pe consumatori, prin reducerea concurenței, în ciuda faptului că aceștia și concurența câștigă întotdeauna, cu ușurință, bătăliile retorice. Cu toate acestea, autoritățile locale și de stat și, în special, guvernul federal, au adoptat de asemenea politici menite să promoveze concurența, politici justificate de obicei prin faptul că procesul concurențial

este un coordonator eficient al activității economice, însă are nevoie de întreținere din partea guvernului pentru a fi salvgardat în mod adecvat. Evaluarea acestor legi, a modului în care au fost aplicate și a efectelor lor, constituie un studiu interesant în materie de istorie și interpretare juridică, dar și de analiză economică. Totuși, nu vom încerca aici decât să ridicăm câteva întrebări fundamentale.

Cea mai importantă lege de acest tip este Legea Sherman, deseori numită și Legea Antitrust, adoptată de Congres în 1890, aproape fără nici un fel de dezbateri sau opuneri. (Numele ei reflectă încercările afaceriștilor din secolul al XIX-lea de a folosi prevederile legale ca modalitate de prevenire a concurenței.) Exprimările ei prea generale i-au făcut pe unii să îi dea porecla de constituție a sistemului concurențial. Legea interzice orice fel de contracte, alianțe sau conspirații care ar restricționa comerțul interstatal și orice încercare de a monopoliza un sector al comerțului interstatal. De fapt, exprimările sunt atât de generale încât era imposibil ca aplicarea ei să nu creeze probleme. Până la urmă, despre oricare doi parteneri care se asociau într-o afacere se putea spune că s-au aliat cu intenția de a le îngreuna comerțul concurenților, câștigând astfel o cotă mai mare a pieței pentru ei. Drept urmare, în cele din urmă, instanțele federale au ajuns să considere că alianțele sau celelalte încercări de a obține monopolul trebuiau să fie „nerezonabile" sau să constituie amenințări majore la adresa bunăstării publice pentru a fi interzise în baza Legii Sherman.

Interpretări și puneri în aplicare

Pentru a ajuta instanțele în efortul lor de a pune în aplicare politicile Legii Sherman, Congresul a adoptat o serie de acte normative adiționale, cum ar fi Legea Clayton sau Legea Comisiei Federale de Comerț, ambele intrând în vigoare în 1914. Cel de-al doilea act normativ a înființat Comisia Federală de Comerț, care ar fi trebuit să fie un corp de experți, dându-i prerogative de a promova concurența prin interzicerea unei game cuprinzătoare de practici „neloiale". Principala prevedere din Legea Clayton (și din amendamentele sale ulterioare) se referă în special la problema fuzionărilor, interzicând orice fuziune care ar putea să diminueze „substanțial" concurența. Cu toate acestea, chestiunile dificile și importante rămân nerezolvate.

Fuziune orizontală: două rafinării de petrol.

Când este concurența diminuată substanțial de o fuziune? Pot vreodată fuziunile să intensifice concurența? Să presupunem că două oțelării vor să fuzioneze. Ar fi o fuziune orizontală. La o primă vedere, am fi înclinați să spunem că fuziunea va diminua substanțial concurența într-o industrie formată deja doar din câteva societăți de mari dimensiuni. Dar dacă își vând produsele în

zone geografice diferite? Dar dacă fiecare este specializată pe o linie diferită de produse din oțel? Și dacă fiecare dintre ele este în pragul falimentului și fuziunea le-ar aduce economii care le-ar permite amândurora să supraviețuiască?

Multe controverse sunt legate de așa-numitele fuziuni conglomerat: fuziuni între firme care produc bunuri foarte diferite. Cumpărarea de către un fabricant de utilaje electrice îi va permite unei firme de închirieri de mașini să concureze mai eficient împotriva companiilor Hertz și Avis? Va crea fuziunea aranjamente speciale între fabricantul de utilaje, furnizorii săi și firma de închirieri, aranjamente care vor acapara o porțiune a sectorului închirierilor de mașini și vor diminua, astfel, concurența? Creează fuziunile-conglomerat concentrări ale puterii financiare ce sunt periculoase și de nedorit, indiferent de efectele asupra concurenței?

Fuziune conglomerat: o rafinărie de petrol și o oțelărie

Ce se întâmplă în cazul fuziunilor verticale, între firme legate anterior printr-o relație de tip furnizor-cumpărător, ca atunci când un lanț de supermarketuri achiziționează un procesator alimentar? Există o probabilitate ca acest lucru să mărească eficiența sau, dimpotrivă, să diminueze concurența, luându-le celorlalți procesatori alimentari oportunitățile de a vinde?

Ce reprezintă o practică neloială și ilegală în domeniul comerțului? Este corect ca o firmă de mari dimensiuni să ceară rabaturi de la furnizorii săi? Este corect să oferi reduceri unor cumpărători, însă nu și altora? Cum rămâne cu publicitatea? Au firmele mari unele avantaje incorecte în domeniul publicității, avantaje pe care publicitatea le sporește? Pentru a fi loială, publicitatea ar trebui să exprime adevăruri? Bineînțeles că trebuie, aproape prin definiție. Însă care este adevărul adevărat, purul și întregul adevăr? Oricine se gândește serios și timp îndelungat la această chestiune este obligat să recunoască faptul că reglementarea publicității „înșelătoare" de către Comisia Federală de Comerț o implică pe aceasta, inevitabil, în chestiuni complexe, care țin de scop și efect, dar și într-o serie întreagă de hotărâri care par a fi destul de arbitrare.

Fuziune verticală: o rafinărie de petrol și un lanț de benzinării

Și revenim întotdeauna la problema de bază: Restricțiile puse concurenților le vor reduce capacitatea de a concura. Concurența, reprezintă, în mod fundamental, oferirea unor oportunități suplimentare, iar oportunitățile suplimentare înseamnă o gamă mai variată de alegeri și, prin urmare, o avuție mai mare. Cu toate acestea, felul în care o firmă extinde setul de oportunități pe care îl oferă ar putea limita, pe perioade mai lungi sau mai scurte, setul de oportunități pe care sunt capabile să îl ofere alte firme. În ce condiții ne dorim ca guvernul să restricționeze eforturile concurențiale ale unei firme, în folosul peisajului concurențial mai larg sau pe termen lung? Este extrem de important să observăm că presiunile cele mai eficace asupra politicilor gu-

vernamentale nu sunt produse de intereselor consumatorilor, ci de cele ale producătorilor. Iar acele politici sunt conturate mult prea des de dorința producătorilor de a se proteja împotriva rigorilor procesului concurențial.

Restricții verticale: concurențial sau anticoncurențial

Controversele actuale privind restricțiile verticale asupra concurenței ilustrează multe din argumentele contradictorii şi din conflictele de interese care complică politica antitrust. Din 1937 şi până 1976, legislația federală exceptată de Legea Sherman oferea sprijin de stat acordurilor de fixare a prețurilor încheiate între producători şi comercianții cu amănuntul. Nici bine nu a abrogat Congresul aceste excepții, scoțând din nou aceste acorduri în afara legii, că instanțele au şi început să caute excepții la principiul conform căruia producătorilor nu li se permitea să controleze piața la nivelul comerțului cu amănuntul. Congresul le-a răspuns încercând să interzică tot ceea ce încurajase odată. De nenumărate ori, au fost adoptate acte normative menite să reteze din scurt puterea producătorilor de a controla comportamentul celor care le distribuie produsele.

Ar putea obține vreun beneficiu consumatorul în urma refuzului unui producător de a-şi vinde produsele unui comerciant cu amănuntul care a redus prețul de revânzare sub un nivel minim recomandat, sau în urma deciziei de a limita numărul de puncte de desfacere cu amănuntul care vor primi permisiunea de a vinde marfa producătorului într-o arie geografică dată? S-ar părea că astfel de acțiuni nu ar putea produce decât prețuri mai mari şi servicii de calitate proastă pentru clienți. Totuşi, această concluzie nu mai este la fel de sigură dacă ne întrebăm de ce ar vrea un producător să îi împiedice pe vânzătorii cu amănuntul să facă reduceri sau să mențină un număr mic de magazine care îi pot vinde produsul.

De ce ar vrea un producător ca vânzătorii să pună prețuri mai mari (şi, deci, să vândă mai puțin)? De ce ar vrea un producător ca mai puțini comercianți să îi vândă produsul?

Uneori, producătorii trag concluzia că nu vor putea să îşi vândă produsul cu succes dacă nu le vor oferi consumatorilor o gamă largă de servicii pre- şi post-vânzare, cum ar fi informații despre modalitățile în care produsul ar putea fi folosit eficient, continuarea instructajului privind funcționarea produsului sau servicii de întreținere rapide şi de încredere. Comercianții cu amănuntul vor dori să furnizeze aceste servicii doar dacă acest lucru le-ar aduce o creştere a venitului net, adică dacă furnizarea acestor servicii le va creşte vânzările suficient de mult pentru a acoperi costul serviciului.

Aceste servicii nu vor fi furnizate, deci marfa producătorului nu poate fi vândută pe piață cu succes, ori de câte ori vânzătorii cu amănuntul pot să „meargă gratis" cu serviciile furnizate

de alți comercianți. Gândiți-vă la computerele personale. Aceste produse nu ar fi fost introduse în birouri și în casele oamenilor atât de rapid pe cât au fost, dacă efortul de vânzare nu ar fi fost însoțit de un întreg efort de instrucție. Efortul de educare a fost un efort de vânzare, poate cel mai eficient tip de efort de vânzare. Însă există o problemă. Comercianții care au suportat costul de a-i învăța pe oamenii cum să folosească un tip de computere personale ar putea fi subminați cu ușurință de vânătorii concurenți care nu au furnizat niciun fel de servicii de instructaj, însă au satisfăcut o cerere creată de altcineva.

Producătorii care stabilesc prețuri de revânzare minime sau limitează numărul de puncte de desfacere dintr-o zonă încearcă, poate, să îi protejeze pe distribuitorii cu care colaborează împotriva distribuitorilor oportuniști. Interesul lor ar fi să își vândă produsul cât mai eficient, nu să diminueze concurența. Bineînțeles, acțiunile producătorului ar limita concurența dacă am defini-o pe aceasta într-un sens „perfect competitiv". Însă, în absența unor astfel de acțiuni, ar exista chiar mai puțină concurență, pentru că produsul nu ar putea fi vândut prea bine.

Ar trebui să li se permită producătorilor să restricționeze concurența la nivelul vânzărilor cu amănuntul, ca parte a eforturilor rezonabile de a-și vinde produsul? În ultimii ani, instanțele au permis desfășurarea unor astfel de activități, însă doar de la caz la caz, după ce au analizat contextul, intenția și efectele probabile ale restricțiilor „verticale". Lucrul acesta nu i-a mulțumit pe toți. Distribuitorii care fuseseră îndepărtați sau disciplinați de producători s-au plâns în fața Congresului, iar unii dintre membrii acestuia le-au răspuns cu proiecte legislative care aveau rolul de a limita în mod drastic drepturile producătorilor în acest domeniu. Susținătorii acestor proiecte susțin că vor să intensifice concurența. Oponenții le dau replica spunând că efectul va fi reducerea concurenței, prin diminuarea puterii producătorilor și distribuitorilor de a pune la punct și de a se pune de acord asupra unor metode de vânzare eficiente.

Varietatea opiniilor

Să fie întreaga instituție a legii „antitrust" mai mult o piedică decât un stimulent al concurenței? Unii au ajuns la această concluzie. Alții – concentrați, în mare măsură, în rândul profesiei economice – ar reține Legea Sherman și prevederile împotriva fuziunilor din Legea Clayton, aruncând la gunoi toate celelalte acte normative. O parte din acești apărători susțin că legile Sherman și Clayton au avut o contribuție importantă la salvgardarea economiei concurențiale. Alții susțin că ar putea avea o contribuție și mai importantă dacă ar fi puse în aplicare cu mai multă seriozitate. Cu toate acestia, unii le consideră, în cel mai bun caz,

exemple de retorică inofensivă, iar, în cel mai rău, arme, care, în mâinile unor politicieni ignoranți, ar putea face mult rău în economie. După cum a explicat judecătorul Robert Bork în cartea sa *The Antitrust Paradox*: „O încercare voluntară de a reface economia americană astfel încât să semene cu modelul de manual al concurenței ar avea, în mare, asupra avuției naționale același efect ca și câteva zeci de explozii nucleare plasate strategic".

Cu siguranță, politica „antitrust" este plină de contradicții, de cazuri în care mâna dreaptă desface ceea ce face mâna stângă. Legile statului promovează doar rareori concurența; mult mai adesea, ele promovează interesele celor care îi protejează pe concurenți mai mult decât promovează interesele celor care protejează concurența. Felul în care au fost puse în aplicare Legea Sherman și prevederile împotriva fuzionărilor din Legea Clayton a părut, de multe ori, că nu vede pădurea din cauza copacilor. Uneori, firmele incapabile să concureze oferindu-le clienților prețuri mai mici și o calitate mai bună depun plângeri în baza legilor antitrust pentru a vedea dacă pot convinge instanțele să îi oblige pe concurenți să își majoreze prețurile sau să diminueze calitatea ofertelor. Pe de altă parte, existența Legii Sherman, și a felului răsunător în care denunță conspirațiile legate de fixarea prețului, se poate să fi amânat, în această țară, dezvoltarea aranjamentelor de tip cartel care au apărut atât de des în Europa Occidentală și în Japonia. Economistul George Stigler a sugerat o dată că „fantoma senatorului Sherman este un membru din oficiu în consiliul de administrație al fiecărei mari companii". Chiar dacă această afirmație nu va întruni niciodată criteriile adevărului empirico-științific, istoria de calitate e încă departe de a fi o știință pură.

Către evaluare

Concluziile pe care le vom oferi la final sunt mult mai modeste decât întrebările cu care am început.

Restricțiile puse asupra potențialilor concurenți reduc gama și distrug disponibilitatea mărfurilor de substituție și le fac loc vânzătorilor ca să își sporească propria avere refuzându-le celorlalți o serie de oportunități. Competiția este un proces, nu o stare de fapt. Altfel spus, concurența poate fi surprinsă în filme, nu în fotografii statice. De exemplu, faptul că prețul unui anumit bun este exact același, indiferent de comerciantul de la care îl cumperi, nu arată în niciun fel dacă în industria care produce acel bun există un bun nivel al concurenței. Întrebarea importantă este cum au ajuns aceste prețuri să fie identice. Se întâmplă surprinzător de frecvent ca până și personalitățile publice, care ar trebui să știe mai bine, să deducă absența concurenței din uniformitatea prețului. Cel mai rapid antidot împotriva acestei erori

este să ne amintim de cultivatorii de grâu, care impun cu toții același preț.

Cealaltă observație este că o situație inadecvată trebuie comparată cu situații dezirabile, care pot fi realizate în realitate. Este o greșeală să compari o situație departe-de-ideal cu o situație ideală, însă de nerealizat. Schimbarea structurilor pieței și a practicilor comerciale implică și costuri. Acestea includ nu doar costul anchetei, cercetării judiciare, hotărârii judecătorești și a executării acesteia în conformitate cu legislației antitrust. Mai includ și costul greșelilor și al incertitudinii tot mai mari pe care o creează politicile schimbătoare în planificarea comercială. Numai dacă aceste costuri marginale sunt mai mici decât beneficiile marginale putem susține în continuare că „ne-ar fi mai bine" dacă am lua măsuri legale pentru a reduce puterea pe piață a fixatorilor prețului, pentru a împiedica fuziunile comerciale sau pentru a interzice practicile care ar putea diminua concurența.

Scurtă recapitulare

Prăpastia dintre prețul unui bun și costul marginal presupus de introducerea lui pe piață este sursa unor posibile avantaje pentru unii. Concurența apare în economie atunci când oamenii identifică astfel de diferențe și încearcă să le exploateze umplând prăpastia cu bunuri suplimentare.

Concurența îmbracă mai multe forme decât putem noi enumera aici și, de obicei, mai multe decât pot concurenții să anticipeze și să preîntâmpine.

Concurența tinde să transfere câștigurile din furnizarea unui produs către cumpărători și către ceilalți furnizori așa că firmele încearcă deseori să obțină ajutorul guvernului pentru a-i exclude pe concurenți, dând dovadă adesea de o ingeniozitate remarcabilă și de sofisme uluitoare.

Firmele își acuză deseori concurenții, fie ei din țară sau de peste hotare, că „vând sub cost" și îi solicită guvernului să prevină practicile „de ruinare". Cele mai multe dintre acuzațiile de acest tip au sens doar dacă includ în costul per unitate o parte din cheltuieli care sunt nerelevante pentru deciziile atacate. Au un cu totul alt sens dacă ne amintim că vânzătorii preferă, îndeobște, mai puțină concurență.

Reglementările guvernamentale în privința prețurilor și a altor practici comerciale au blocat deseori dezvoltarea concurenței, care ar fi putut să apară și să aibă rezultate mult mai eficiente, obligând firmele să deservească mai bine interesele consumatorilor.

Ideea că guvernul este Apărătorul Concurenței în lupta cu Monopoliștii Rapace este, probabil, mai mult o speranță decât o realitate. Autoritățile federale, de stat și locale au creat și au

păstrat multe poziții cu privilegii speciale, care au drept efect restricționarea concurenței și reducerea opțiunilor aflate la dispoziția consumatorilor.

O evaluare adecvată, echilibrată și completă a volumului consistent de regulamente, decrete și hotărâri judecătorești care compun politica federală antitrust nu a fost publicată până acum.

Concurența este un proces în care concurenții se implică. Evident, nu putem avea concurență fără concurenți. Nu la fel de evident este faptul că nu putem avea concurență dacă le interzicem concurenților să ia măsurile prin care și-ar putea majora cota de piață.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. La scurt timp după ce guvernul a liberalizat prețurile în domeniul transportului aerian, o companie aeriană importantă a început să le ceară pasagerilor să completeze în timpul zborului un „Sondaj de opinie" cuprinzător. Pe coperta chestionarului, vicepreședintele responsabil de marketingul companiei declara că pasagerii care vor completa sondajul vor ajuta compania să le ofere „cele mai bune servicii posibil". Întrebările se referau la scopul călătoriei, frecvența călătoriilor cu avionul, tipul de bilet cumpărat, la ce s-ar fi întâmplat dacă nu ar fi existat bilete la preț redus, la cum a fost cumpărat biletul și la venitul pasagerului. Ce încerca să realizeze compania?
2. Cum ați explica faptul că, deși unii observatori susțin că în economia americană concurența este în declin, fiecare societate comercială insistă că se confruntă cu o concurență acerbă?
3. Consultați definiția tehnică a oligopolului: concurența între un număr redus de actori. Formează companiile aeriene un oligopol, conform acestei definiții? Formează un oligopol patronii benzinăriilor dintr-un orășel de provincie? Identificați alți vânzători care formează sau nu formează oligopoluri conform acestei definiții.
4. Încercările vânzătorilor de a-și face produsul mai atractiv pentru consumatori sunt desemnate uneori prin sintagma „diferențierea produselor".
   (a) Este diferențierea produselor un proces risipitor, care le impune vânzătorilor costuri mai mari decât beneficiile aduse clienților? Gândiți-vă la cazurile în care procesul este risipitor, în această accepție, și la cazuri în care nu este.
   (b) Evaluați următorul argument: „Noile practici implementate de vânzători pentru a-și diferenția produsele

pot fi considerate o risipă din punct de vedere social pentru că pot genera costuri marginale ridicate şi beneficii marginale reduse. Totuşi, acest lucru înseamnă doar că producătorii au folosit deja tehnicile cost redus/beneficii ridicate în diferențierea produselor; nu arată că întregul proces al diferențierii produselor este o risipă".

5. De ce ar trebui ca un acord eficient de fixare a prețului, încheiat între vânzători, să includă restricții asupra vânzărilor precum limitarea producției sau împărțirea geografică a ariilor de vânzări?
6. Dacă monopolurile nu sunt de dorit, de ce încearcă guvernul, deseori, să îi protejeze pe vânzători împotriva noilor concurenți? De exemplu, de ce autoritățile din Statele Unite încearcă să le interzică unora să concureze cu serviciul Poştei în livrarea corespondenței clasa întâi?
7. Cartelurile tind să se descompună în absența sprijinului unui guvern dispus şi capabil să îi penalizeze pe membrii cartelului care încalcă acordurile acestuia. De ce? Nu este în interesul fiecărui membru al cartelului să se supună oricărui acord care îşi propune să maximizeze venitul net al cartelului? De ce ar trebui ca guvernul să îi oblige pe membrii cartelului să respecte acordul? O cale de a înțelege de ce cartelurile se descompun este aceea de a vă întreba ce s-ar întâmpla dacă patru persoane ar juca următorul joc.

Fiecare jucător are două cărți, una pe care scrie M şi alta pe care scrie R. La un anumit semnal, toți jucătorii pun pe masă, în acelaşi timp una dintre cărți, primind apoi un premiu în bani, care variază conform cărților puse pe masă.

Dacă pe masă sunt 4 cărți R, fiecare jucător primeşte 5 $.

Dacă pe masă sunt 3 cărți R şi 1 carte M, cei care au jucat cărți R pierd, iar jucătorul care a mizat pe M câştigă 15 $.

Dacă pe masă sunt 2 cărți R şi 2 cărți M, cei care au jucat cărți R pierd 10 $, iar cei care au jucat cărți M câştigă 10 $.

Dacă pe masă este 1 carte R şi 3 cărți M, jucătorul care a mizat pe R pierde 5 $, iar cei care au jucat cărți M câştigă 5 $.

Dacă toți au jucat cartea M, toți pierd 5 $.

(a) Ce credeți că se va întâmpla, presupunând că fiecare jucător acționează liber şi independent şi încearcă să îşi maximizeze câştigul?

(b) De ce jucătorilor le va fi mai greu să evite pierderile decât să câştige în absența unui „gardian" care va pedepsi pe oricine joacă o carte M?

BOSTON PUBLIC LIBRARY

(c) Acum să presupunem că cei patru „jucători" sunt, de fapt, patru producători independenți care domină un sector şi că „a juca o carte M" înseamnă că a decide să produci o cantitate mare, iar „a juca o carte R" înseamnă a decide să produci o cantitate redusă. Examinați din nou recompensele. Gândiți-vă la ele ca la profiturile care ar creşte pentru producători în funcție de (i) faptul că au decis în mod individual să îşi restrângă producția de dragul unui preț mai mare şi (ii) ceea ce au decis ceilalți producători. De ce întotdeauna un producător obține un profit mai mare dacă alege să producă în cantitate mai mare, indiferent de ceea ce aleg ceilalți?

(d) Ce proceduri ar avea la dispoziție membrii acelui sector pentru a-l face pe fiecare producător din domeniu să aleagă cantitatea redusă, maximizând astfel profitul obținut în total de întregul sector?

8. Analiza din ultimele două întrebări ridică o problemă interesantă: De ce a reuşeşte OPEC, de atât de mult timp şi atât de eficient, să majoreze prețul mondial al petrolului? Mare parte din răspuns este inclusă în conceptul de cost marginal al producerii şi vânzării petrolului. Costul extragerii petrolului dintr-o arie dată poate fi, într-adevăr, extrem de scăzut - atât de scăzut încât ar putea fi aproape neglijabil. Însă costul marginal relevant este costul extragerii şi vânzării. În anii 1970, mulți actori respectabili preziceau că, având în vedere că cererea pentru produse din petrol era extrem de neelastică şi că zăcămintele mondiale se epuizau rapid, prețul per baril s-ar fi putut ridica, la finalul secolului, chiar şi la 1.000 $. Cum au afectat previziunile despre prețurile viitoare dramatic de mari costurile de oportunitate legate de vânzarea petrolului în prezent? Cum au soluționat aceste previziuni problema „trişării" cu care se confrunta OPEC? De ce au dispărut, pe la mijlocul anilor 1980, acele previziuni extravagante atât de frecvente în anii 1970?
9. Legislativul unui stat de mari dimensiuni analiza posibilitatea unei ordonanțe care le-ar fi cerut tuturor alimentarelor şi magazinelor generale care vindeau băuturi alcoolice să creeze intrări separate pentru sectoarele de băuturi. Susținătorii ordonanței argumentau că era necesar ca accesul minorilor în aceste sectoare să fie restricționat. Cine credeți că a făcut lobby pentru această ordonanță? De ce?
10. Un studiu a arătat că 73 % din profesiile autorizate dintr-un stat cu o populație mare din regiunea de centru-vest a Americii le cereau aspiranților să aibă „un bun caracter". De ce? Cum poate fi identificat caracterul bun? Cine are autoritatea de a decide dacă personalitatea unui antrepre-

BCU IASI

nor de pompe funebre este suficient de curată pentru a-i permite să fie autorizat?

11. Când legislativul federal dezbătea un proiect de act normativ care le-ar fi permis opticienilor să administreze anumite picături pentru ochi în timpul consultului, 50 de oftalmologi s-au prezentat în fața Congresului pentru a face lobby împotriva măsurii. Președintele Academiei Federale de Oftalmologie i-a declarat unui reporter: „În niciuna dintre situații nu există avantaje economice". Singurul motiv de îngrijorare al oftalmologilor era faptul că, dacă proiectul ar fi ajuns lege, „mult mai mulți cetățeni ar fi avut de suferit din cauza folosirii inadecvate a produselor farmaceutice". Credeți că acei 50 de medici specialiști au lipsit o zi întreagă din cabinetele lor pentru a face lobby pe lângă legiuitori fiind mânați doar de grija pentru sănătatea publică?
12. Comisia de Utilități și Transport a Statului Washington lansează periodic acțiuni de combatere a transportatorilor de bunuri casnice neautorizați.
    (a) Membrul comisiei responsabil de punerea în aplicare a deciziilor acestei a declarat că acțiunile sunt desfășurate ca urmare a reclamațiilor primite din partea consumatorilor, legate de bunurile stricate și de manipularea prețului, dar și din partea transportatorilor autorizați, care se plâng de concurența tot mai mare din partea transportatorilor neautorizați. Care din cele două tipuri de reclamații credeți că exercită o presiune mai mare asupra comisiei? Câți consumatori credeți că știu de existența Comisiei de Utilități și Transport? Câți transportatori autorizați credeți că știu, probabil, de existența comisiei?
    (b) Reprezentanții statului au declarat că legislativul a stabilit cerințe stricte de acces în sectorul transportatorilor încă din anii 1930 pentru că legiuitorii erau îngrijorați că „o concurență nereglementată, acerbă, ar duce la o deteriorare a serviciilor, la probleme de siguranță, la o concurență prea intensivă în zonele urbane și o lipsă a serviciilor de acest tip din zonele rurale". Sunteți de acord că aceste probleme vor apărea, probabil, în absența reglementării? Când devine concurența „acerbă" și „prea intensivă"? Dacă le-ați pune ultima întrebare celor care fac deja parte din sectorul transportatorilor, cum credeți că vă vor răspunde?
    (c) Există un „test al utilității publice și necesității stringente" pentru orice companie nouă care dorește să obțină o autorizație de transport, care obligă firma candidată să dovedească faptul că serviciile ei sunt necesare. Poate fi dovedit acest fapt?

(d) Directorul pe probleme de transport din cadrul comisiei a fost înregistrat exprimându-şi credința că, în prezent, „există mai mulți transportatori autorizați decât ar fi necesar – mai mult în ce privește serviciile, nu şi prețurile". Care este relația dintre prețurile mari şi serviciile suficiente?

(e) Ce demonstrează, în legătură cu afirmația directorului de transport, faptul că în stat operează zeci de transportatori neautorizați?

13. După 25 de ani, Ministerul de Justiție din S.U.A. a hotărât să abroge un decret în baza căruia compania Safeway primise interdicția de a vinde la prețuri sub costul achiziționării produselor alimentare sau la „prețuri nerezonabil de mici" care ar fi fost totuşi deasupra costului. Decretul fusese urmarea unui proces în care statul acuzase compania Safeway de practicarea vânzărilor sub cost cu scopul de a monopoliza piețele de vânzare cu amănuntul a produselor alimentare din Texas şi New Mexico.

(a) Cât de mare este probabilitatea ca Safeway sau oricare altă companie să monopolizeze piața produselor alimentare din două state?

(b) Presupusa încercare de monopolizare a făcut compania Safeway să reducă prețurile oferite consumatorilor. Cine credeți că s-a plâns la Ministerul Justiției de comportamentul companiei?

(c) Care este modalitatea adecvată de a determina costul unităților alimentare specifice? Patronul unui magazin vinde pungile de hârtie sub cost atunci când le oferă gratis clienților? Practică el subvenționarea încrucişată a pungilor de hârtie?

14. Cele trei elemente a căror prezență este necesară pentru a spune că o firmă practică prețuri de ruinare sunt (a) sub cost, (b) pentru a-i elimina pe rivali şi (c) cu intenția de a majora prețurile mai apoi pentru a recupera. Ce factori ar face ca ultima etapă a procesului să fie dificil de realizat? În ce condiții ar fi relativ uşor de realizat? Puteți da exemple concrete?

15. Legea Staggers privind transportul feroviar, din 1980, a redus substanțial capacitatea Comisiei de Comerț Interstatal de a controla prețurile pe care căile ferate le puteau cere expeditorilor.

(a) Preşedintele Asociației Naționale a Cărbunelui a denunțat acest sistem care „lasă căile ferate să impună prețul cel mai mare pe care îl putea suporta traficul feroviar" şi a solicitat o reînnoire a reglementărilor privind prețurile din acest sector. Totuşi, mulți alți expeditori au salutat liberalizarea extensivă a căilor ferate. De ce fa-

BCU IASI/CENTRUL DE RESURSE UMANE

vorizează industria cărbunelui reglementarea prețului chiar dacă aproape toți ceilalți expeditori i se opun?

(b) Un studiu privind elasticitatea cererii legate de preț, în cazul transportului feroviar al cerealelor în cadrul regiunii central-vestice a Americii, a calculat un coeficient al elasticității de 3,75. Ce natură are concurența care face ca elasticitatea cererii să fie atât de pronunțată?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Externalităţile şi drepturile divergente

10

Potrivit modului de gândire economic, oamenii decid ce cale de acţiune vor urma punând în balanţă beneficiile marginale previzionate şi costurile marginale previzionate ale oricărei decizii. Beneficiile şi costurile altor persoane nu le vor afecta decizia decât dacă beneficiile şi costurile altora contează pentru ei. Acest lucru se dovedeşte a fi extrem de important pentru înţelegerea unei game variate de probleme sociale.

Externalităţi pozitive şi negative

Denny este exemplul tipic de şofer amabil, în parte, pentru că pune preţ pe propria lui siguranţă, însă mai ales datorită sufletului său cald, excesiv de bun şi de atent cu ceilalţi. Cu toate acestea, în fiecare zi de lucru, în jurul orei 7:45 dimineaţa, porneşte la drum fără un dram de grijă faţă de toţi ceilalţi şoferi pe care îi încetineşte făcând acest lucru. Spre deosebire de ceilalţi, el nu merge la serviciu. E pensionar şi se îndreaptă către terenul de golf. Greutăţile la care îi supune pe navetişti nu îi afectează decizia pentru că nu intră în calculele sale. De fapt, nu s-a gândit niciodată la ele. Inginerii de trafic pot calcula timpul suplimentar pe care şoferii aflaţi în spatele lui Denny la ora 7:45 vor fi nevoiţi să îl petreacă pe drum din cauză că Denny a contribuit, într-o proporţie infimă, la aglomeraţie; atunci când înmulţesc această întârziere cu numărul de şoferi aflaţi pe drum la acea oră, ajung la cifre semnificative. Denny, întruchiparea amabilităţii şi bunătăţii, îi face pe ceilalţi participanţi la trafic să suporte costuri importante. Pentru că atunci când ia o decizie nu ia în considerare şi acest cost, economiştii îl numesc costul extern al acţiunii lui Denny sau externalitate negativă. Un termen mai puţin pretenţios este cost extern.

Un minut în plus pentru fiecare din cei 1.200 de şoferi înseamnă 20 de ore de şofat suplimentare.

Denny s-ar supăra dacă ar afla că produce externalităţi negative însă ar fi încântat să afle că adesea produce şi exter-

Atunci când, pe plajă, un adolescent își dă radioul la maximum, acest lucru creează externalități pozitive sau negative?

nalități pozitive. Acestea sunt beneficiile unei acțiuni pe care decidentul nu le ia în considerare. Să presupunem că în această vară Denny își vopsește garajul în roșu aprins, o culoare care lui nu îi place, dar face acest lucru pentru că vecinului său îi place roșul aprins (vă amintiți ce fel de om este Denny). Denny știe că vecinul său are un câștig de pe urma vopsitului –, de altfel, tocmai din acest motiv a folosit culoarea – astfel că beneficiul vecinului său nu este o externalitate. Ce nu știe Denny este că mulți trecători se vor bucura și vor zâmbi atunci când vor vedea pentru prima dată garajul lui roșu aprins. Acest beneficiu este o externalitate pozitivă pentru că Denny nu l-a luat în considerare atunci când a hotărât în ce culoare să vopsească garajul. Din păcate, în cartier sunt și oameni care își vor întoarce privirea când vor trece pe lângă casa lui Denny, pentru că vederea garajului de un roșu aprins îi va irita. Se dovedește că felul în care Denny și-a vopsit garajul produce atât externalități pozitive, cât și negative.

Ne vom concentra asupra externalităților negative. O parte din problemele interesante generate de externalitățile pozitive vor fi abordate în capitolul următor.

Perfecțiunea este de neatins

La baza tuturor considerațiunilor pe această temă stă recunoașterea clară a faptului că externalitățile negative nu pot fi eliminate complet. Pentru a vedea de ce nu este posibil acest lucru, să analizăm cazul lui Roger, un tată casnic care locuiește într-o suburbie cochetă și care, dimineața, face o mică plimbare cu motocicleta înainte ca soția lui să plece la serviciu. (E șomer? Vom păstra această întrebare pentru Capitolul 12.) Atunci când, în inocența sa, își pornește motocicleta la ora 6:30, în fiecare zi lucrătoare, trezește opt vecini, care, pe rând, îi blestemă motocicleta și se întorc pe cealaltă parte ca să mai prindă o oră de somn. Dacă s-ar gândi la acest lucru, fiecare dintre ei ar fi dispuși să plătească până la 5 $ pe săptămână ca să scape de zgomotul produs de motocicletă dimineața. Și, dacă s-ar gândi la acest lucru, Roger ar fi dispus ca, înainte de a porni motorul, să împingă motocicleta până în locul de unde nu se mai poate auzi, ca să primească până și mica sumă de 15 $ pe săptămână. Cu alte cuvinte, vecinii ar fi dispuși să plătească 40 $ pentru a scăpa de zgomot, iar Roger ar fi dispus să le facă pe plac pentru 15 $.

Însă, cel mai probabil, nu vor cădea de acord – costurile tranzacției ar fi prea mari.

Dacă vă amintiți din anexa Capitolului 5, costurile tranzacției sunt costurile încheierii contractelor sau a acordurilor comerciale între cei care formulează cererea și furnizori. Costurile

tranzacției elimină o mare parte din potențialele schimburi aducătoare de bogăție. Chiar dacă vecinii și Roger s-ar simți cu toții mai bine dacă fiecare vecin i-ar da lui Roger 3 $ pe săptămână ca să împingă motocicleta până în locul de unde nu mai poate fi auzită înainte de a-i ambala motorul, costul total al strângerii informațiilor necesare, al colectării banilor și al aplicării acordului ar fi mai mare decât beneficiul potențial. Drept urmare, nu se întâmplă nimic, iar externalitatea persistă.

Internalizarea externalităților

Nu este neapărat nevoie de plăți în bani pentru a elimina o externalitate. Roger ar putea auzi din gura lumii (gura lumii reduce adesea costurile tranzacției) că plecarea lui de la ora 6:30 îi irită pe câțiva dintre vecinii lui și ar putea decide pe cont propriu să împingă motocicleta până la capătul străzii înainte de a o porni. Ar hotărî că este mai important să nu își supere vecinii decât faptul că nu îi place să împingă motocicleta. Însă, înainte de toate, trebuie să afle că produce o externalitate. Când descoperă acest lucru, „internalizează externalitatea", ceea ce înseamnă că o ia în considerare, iar apoi decide să își modifice comportamentul.

Nu e musai ca Roger să fie atât de înțelegător. S-ar putea să împingă motocicleta până la capătul străzii pentru că vreun vecin nervos i-a lipit un bilet anonim pe scaunul vehiculului, amenințându-l că motocicleta va suferi avarii nespecificate dacă Roger va continua să o ambaleze înainte de ora 7:30. Măsura ar duce tot la internalizarea externalității. O altă posibilitate este ca un vecin să sune la poliție, care, ulterior, l-ar informa pe Roger că o hotărâre a consiliului local interzice pornirea motocicletelor în zonele rezidențiale înainte de ora 7:30 în zilele lucrătoare. În acest caz, tocmai vizita agentului de poliție ar internaliza externalitatea lui Roger.

Într-o civilizație urbană, industrializată, în care oamenii interacționează în fiecare zi cu mii de alte persoane, externalitățile negative se înmulțesc rapid. Oamenii politicoși învață să ignore majoritatea externalităților negative la care îi supun ceilalți și încearcă să fie atenți la costurile neintenționate pe care propriile lor acțiuni le impun celorlalți. Primul pas către limitarea problemelor create de externalitățile negative este cultivarea virtuților civice ale empatiei, amabilității, modestiei și toleranței. Civilizația ar fi pur și simplu imposibilă între oameni care nu posedă aceste virtuți în proporții importante. Dacă oamenii insistă să obțină absolut toate lucrurile la care cred că au drept, civilizația ar fi acaparată de război. Cum ar trebui cultivate sau revigorate acest virtuți atunci când pălesc este o întrebare aflată mult dincolo de aria de competență a acestei cărți. Totuși, ar fi bine dacă ne-am aminti că toate celelalte metode de rezolvare a problemelor create de externalități, despre care vom vorbi, presupun existența acestor virtuți într-o oarecare măsură.

Negocierea

Metoda banală, aflată la îndemâna tuturor, de minimizare a problemelor sociale create de externalitățile negative este negocierea. Facem târguri unii cu ceilalți. Oamenii sunt de acord să suporte costurile asociate producerii unor anumite bunuri pentru că alți oameni, care își doresc acele bunuri, le oferă compensații care le justifică efortul. Din acest motiv, hamalii de pe aeroport nu se plâng de zgomotul avioanelor, mecanicii de automobil nu se plâng de vaselina de pe haine și, tot din acest motiv, proprietarul unui „hotel" canin va fi bucuros când câinii unor străini vor face în curtea sa același lucru care le stârnește indignarea orășenilor preocupați de curățenia de pe stradă.

„Rezolvați-vă singuri problema" este un sfat sănătos. Pentru că oamenii au gusturi, talente și poveşti atât de diferite, ei sunt deseori capabili să negocieze un schimb de costuri în urma căruia toată lumea să aibă de câștigat. Mai mult, nevoia de a-și rezolva singuri problema încurajează colaborarea între cei care sunt cel mai bine situați pentru a cunoaşte posibilitățile. Când nu li se cere să negocieze, oamenii adoptă deseori poziții costisitoare pentru ceilalți. De exemplu, cer legi care să interzică fumatul în restaurante, în loc să ceară o masă la care nu va ajunge fumul de țigară. Şi arată cu degetul, indignați, la cele mai vagi urme de fum din aer, ignorând cu totul emisiile periculoase pe care le-au lansat chiar ei în atmosferă când au venit cu mașina la restaurant.

Am avea un respect mult mai mare față de negociere, ca metodă socială de reducere a problemelor create de externalități, dacă am învăța să recunoaştem nenumăratele feluri în care o folosim de fapt. Oamenii care urăsc zgomotul și mizeria orașelor se mută în zone limitrofe. Oamenii care detestă cultura suburbiilor trăiesc în orașe mici. Oamenii care disprețuiesc izolarea vieții de la țară aleg să trăiască în oraș. Persoanele mai tari de urechi primesc oferte imobiliare de nerefuzat pentru locuințe situate în apropierea aeroporturilor. Amatorii de surfing își caută camarazi și se distanțează în mod voit de înotătorii care urăsc să se ferească din calea plăcilor de surf. Vecinul căruia îi place să tragă un pui de somn după-amiaza dă 1,50 $ pe o cutie de dopuri pentru urechi, iar astfel ajunge să trăiască în pace cu motocicleta zgomotoasă a adolescentului de alături. Poate că nu toți sunt mulțumiți pe deplin. Cu toate acestea, schimbul voluntar reduce totalul costurilor impuse asupra trecătorilor neavizați.

Negocierea produce câștiguri reciproce ca urmare a schimbului.

Cu toate acestea, negocierea nu poate fi eficientă dacă drepturile de proprietate nu sunt bine definite. Schimburile voluntare de orice fel funcționează doar atunci când părțile implicate sunt de acord cu ce deține fiecare. În unele cazuri, simpla clarificare a drepturilor de proprietare ar putea fi singurul lucru aflat în

BCU IASI

calea unei înțelegeri reciproc avantajoase. De exemplu, să presupunem că doamnele Smith şi Brown (gospodina care face bere neagră din Capitolul 2) se ceartă din cauza unei fâşii late de jumătate de metru de la granița ce le separă proprietățile. Nu ar conta foarte mult, pentru că ambele vor să planteze flori pe fâşia disputată, doar că doamna Smith vrea să planteze cârciumărese, iar doamnei Brown i-a rămas sufletul la petunii. Până nu se lămureşte problema drepturilor fiecăreia, niciuna nu va planta flori şi ambele vor fi nevoite să se mulțumească doar cu buruieni. Însă, dacă angajează un inginer de cadastru care demonstrează că doamna Smith este, de fapt, proprietara fâşiei disputate, florile vor putea, în sfârşit, să înflorească. Şi nu trebuie neapărat să fie cârciumărese! Odată ce s-a stabilit în mod clar că doamna Smith este proprietara şi, prin urmare, are dreptul să decidă ce va creşte pe fâşia de graniță, doamna Brown ar putea cumpăra acel drept. Pasiunea doamnei Brown pentru petunii ar putea fi atât de puternică încât aceasta i-ar putea oferi doamnei Smith 25 $ pe an ca să le poată cultiva pe fâşia dintre cele două proprietăți. Dacă doamna Smith va prefera petuniile cu 25 $ în locul cârciumăreselor fără 25 $, florile care vor înflori pe fâşie vor fi petunii.

Drepturile de proprietate bine definite stau la baza negocierii.

Reducerea externalităților prin adjudecare

Când am vorbit despre inginerul de cadastru, am prezentat o altă metodă socială importantă în reducerea problemelor cauzate de externalități: adjudecarea, prin care înțelegem un proces în cadrul căruia se decide cine ce drepturi are. Oamenii nu îşi vor putea îmbunătăți situația făcând schimb de drepturi dacă nu sunt siguri, chiar de la început, ce drepturi are fiecare. Drepturile de proprietate bine definite nu sunt o condiție suficientă a negocierilor reuşite, însă par să fie o condiție necesară.

Drepturile de proprietate care au fost definite odinioară clar şi adecvat pot deveni vagi şi incerte atunci când circumstanțele înconjurătoare se schimbă. Pentru a da doar un exemplu, dezvoltarea unor tehnici de fotocopiere ieftine a creat foarte multe incertitudini legate de ceea ce puteau spera să vândă deținătorii drepturilor de autor, în condițiile noilor posibilități pe care le ofereau copiatoarele tuturor posesorilor unei cărți. Atunci când condițiile în schimbare fac ca drepturi care au fost compatibile să devină incompatibile, adjudecarea este o modalitate de a soluționa conflictul.

Folosim termenul „adjudecare" pentru a ne referi în mod specific la tipul de hotărâre pe care a oferit-o inginerul de cadastru: o hotărâre care descoperă cine ce drepturi are. Inginerul de cadastru a rezolvat problema drepturilor de proprietate făcând o anchetă, nu alegând. Dacă doamna Smith şi doamna Brown ar fi fost de acord să dea cu banul, s-ar fi bazat pe o metodă care

Adjudecarea clarifică drepturile de proprietate.

nu descoperă, ci mai degrabă creează drepturi de proprietate. Deosebirea între descoperirea şi crearea drepturilor de proprietate este importantă, pentru că descoperirea sau adjudecarea îşi propune să păstreze continuitatea aşteptărilor. Când aşteptările se schimbă în mod radical, deciziile privind cererea şi oferta se schimbă şi ele în mod radical. La rândul său, acest lucru modifică în moduri imprevizibile costurile şi beneficiile relative ale diverselor acţiuni, provocând astfel schimbări adiţionale în cadrul cererii şi ofertei. Pe scurt, nimeni nu ştie la ce să se aştepte, nimeni nu ştie ce să facă sau ce vor face alţii. Rezultatul e haos. Aşteptările stabile sunt o altă realitate a cărei importanţă nu am învăţat să o recunoaştem pentru că nu observăm cum merge o societate atunci când ea merge bine.

Cazul proprietarei nemulţumite

Putem să folosim zborurile companiilor aeriene pentru a evidenţia importanţa adjudecării, sau a descoperirii şi nu a creării drepturilor, în rezolvarea disputelor privind externalităţile. Analizaţi cazul doamnei Regretta Sigh (sora măritată a domnişoarei Profetta Seeker), proprietara unei case situate la 15 kilometri de un mare aeroport, însă direct sub o rută de aterizare. Într-o bună dimineaţă – când avioanele i-ar tulbura somnul – ar putea hotărî că merită să primească despăgubiri. Aeroportul sau companiile aeriene ar trebui să îi dea bani, decide ea, pentru că o lipsesc de şansa de a-şi folosi dormitorul ca loc de odihnă şi refacere. Este victima unei externalităţi. Drept urmare, intentează un proces cerând despăgubiri.

Ar trebui să le primească? Are şanse să le primească? Să presupunem că Regretta a cumpărat casa înainte ca aeroportul să fie măcar în proiect, aşa că nimeni nu poate spune că ştia care era situaţia când a cumpărat şi a primit deja daunele sub forma unui preţ de achiziţie mai mic. Ar fi bine să i se acorde daune? Problema e că sunt mii de proprietari de locuinţe cu pretenţii la fel de întemeiate. Dacă unul dintre ei primeşte despăgubiri, ar trebui să primească toţi. Dar dacă toţi primesc despăgubiri, costul ridicat le va fi imputat aeroportului şi companiilor aeriene şi, în cele din urmă, pasagerilor, fie prin limitarea serviciilor, fie prin preţuri mai mari.

La o primă vedere, pare suficient de corect. Preţurile mai mari îi vor obliga pe pasageri să acopere costul zgomotului creat ca produs derivat al călătoriei lor. Totuşi, o altă problemă ne iese acum în cale. Externalităţile împânzesc întreaga societate. Ar trebui să le corectăm pe toate? Ar trebui ca proprietarii de locuinţe să fie despăgubiţi pentru traficul automobilelor care trec prin apropiere, pentru păpădiile pe care vecinii le lasă să crească necontrolat, pentru cadourile lăsate de cei care îşi plimbă câinii sau

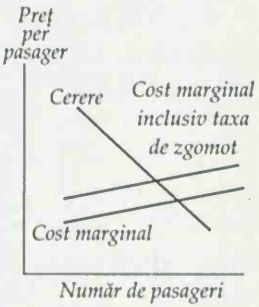
BCU IASI

de animalele lor de companie, pentru țipetele copiilor din vecini, pentru zgomotul mașinilor de tuns iarba, pentru nucul de alături care crește și le blochează priveliștea sau pentru că nu mai au umbră după ce vecinul a tăiat nucul care îi bloca lui priveliștea? Când terminăm cu proprietarii de case, va trebui să începem să cerem despăgubiri și pentru pietoni, pentru că mulți suportă aceleași costuri necompensate ca și proprietarii de case. Poate că am putea, în etapele de sfârșit ale efortului nostru de a face lumea un loc perfect, să le dăm amenzi oamenilor deosebit de anoști, pentru a-i despăgubi pe cei pe care îi plictisesc.

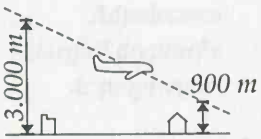
Pur și simplu nu putem face acest lucru. Există prea multe efecte secundare; despăgubirea potrivită ar fi prea greu de determinat. Deseori, până și direcția în care ar trebui să meargă despăgubirea nu va fi tocmai clară. De exemplu, nu ar fi la fel de justificat să le dăm amenzi persoanelor neatente ca să îi despăgubim pe plicticoșii pe care îi jignesc prin lipsa lor de interes? Cine spune că plicticoșii sunt mai răi decât bădăranii?

Importanța precedentelor

Suntem pregătiți pentru întrebarea: Ar trebui ca Regretta Sigh, proprietara necăjită care locuiește la 15 kilometri de aeroport, să primească despăgubiri de la pasagerii din avion pentru neplăcerile pe care le suferă ca urmare a zborurilor de care beneficiază ei? Răspunsul nostru: Ar fi extrem de dificili și probabil imposibil să se întâmple acest lucru într-un mod care ar fi atât practic, cât și corect.



Totuși, la început am pus două întrebări. A doua întrebare voia să afle dacă proprietarii de case aflați în această situație au șanse să primească despăgubiri. Răspunsul la această întrebare este aproape sigur nu. Instanțele ar încerca să soluționeze problema descoperind ce drepturi au părțile din proces, iar proprietarii de case ar sfârși prin a nu avea ce să arate în ce îi privește. Temeiul hotărârii ar fi, aproape sigur, că atât proprietarii, cât și cei care furnizează servicii de transport aerian au funcționat timp îndelungat cu credința că nu trebuie plătite astfel de despăgubiri. Această credință arată care sunt drepturile de proprietate ale proprietarilor și, respectiv, ale companiilor aeriene. Am putea chiar să „demonstrăm" că proprietarii cu case la 15 kilometri de aeroport nu au dreptul legal de a fi despăgubiți pentru zgomot arătând doar că prețul de piață al caselor situate sub ruta de aterizare ar crește vertiginos dacă decizia instanței le-ar da dreptate proprietarilor. Ar fi un eveniment neașteptat care le-ar aduce profit proprietarilor de case și pierderi acționarilor companiilor aeriene. Apariția acestor schimbări neașteptate la nivelul valorilor ar fi o dovadă concludentă că părțile implicate nu crezuseră anterior că se cuveneau astfel de despăgubiri și că decizia



instanței a creat, drept urmare, drepturi de proprietate care nu existaseră înainte.

O excepție de la acest scenariu demonstrează încă o dată argumentul nostru. Dacă un judecător ar fi în favoarea proprietarului într-o astfel de speță, s-ar putea ca prețul caselor afectate să crească foarte puțin, pentru că potențialilor cumpărători li s-ar spune că judecătorul a fost în eroare şi că decizia lui va fi răsturnată, probabil, la recurs. Conceptul de eroare este instructiv. Nu pot exista erori când decizia creează drepturile. Eroarea este posibilă doar atunci când decizia încearcă să descopere care sunt drepturile care domină de fapt şi care, prin urmare, ar trebui să guverneze rezultatul cauzei.

Adjudecarea, sau încercarea de a rezolva pretenții divergente descoperind drepturile existente, caută întotdeauna să evite deciziile sau rezultatele neaşteptate. Încearcă să rezolve neînțelegerile privind drepturile de proprietate sprijinind şi întărind aşteptările împărtăşite cu cea mai mare încredere de cât mai multe persoane. Astfel, adjudecarea este un efort de menținere a continuității aşteptărilor în prezența unor circumstanțe în continuă schimbare. Iar aşteptările stabile, vă amintim încă o dată, sunt fundamentul unei cooperări eficiente în cadrul oricărei societăți complexe, de mari dimensiuni.

Problema schimbării radicale

Adjudecarea este o abordare revoluționară a problemelor create de externalitățile negative. Însă, uneori, schimbările nu apar în ritmul evoluției. Când suntem copleşiți de evenimente atât de noi, încât principiile şi practicile înrădăcinate nu ne oferă prea mult sprijin ca să le facem față, adjudecarea nu funcționează prea bine. Inovațiile tehnologice ne obligă adesea să ne adaptăm rapid la o gamă largă de situații noi. Snowmobilele, pesticidele, balenierele dotate cu radare, antibioticele sau reactoarele nucleare sunt doar câteva dintre nenumăratele exemple pe care le-am putea cita. Atunci când inovațiile tehnologice ajung să multiplice radical externalitățile negative, ar putea fi nevoie de reguli noi pentru rezolvarea problemelor.

Cererea pentru o nouă definire a drepturilor de proprietate a fost creată şi de veniturile în creştere. Nu cu foarte mulți ani în urmă, americanii păreau să fi căzut de acord că, dacă permiteau ca atmosfera să fie folosită ca un coş de gunoi industrial, avantajele sociale ale acestui fapt ar fi fost mai mari decât dezavantajele. Legile şi tradițiile noastre spuneau că atmosfera le aparține tuturor şi deci nimănui, aşa că proprietarii fabricilor erau liberi să o folosească în mod necugetat ca un receptacul pentru reziduuri industriale. Oamenii erau liberi să se mute de lângă fabrici sau să cumpere spații de locuit lângă fabrici la un preț mic, dacă

BCU IAŞI

preferau să aibă economii în loc de aer curat. Între timp, fabricile își menținеau costurile scăzute eliminându-și reziduurile în atmosferă, iar acest lucru se traducea printr-o disponibilitate mai mare a bunurilor pe care le produceau. Însă lucrurile s-au schimbat. Bunurile pe care le produc fabricile sunt disponibile acum în cantități mult mai mari și mulți au început să le atribuie o valoare marginală mai mică. Când începem să atribuim o valoare marginală mai mare cerului albastru și aerului curat, începem să ne gândim la ele ca la un drept care ni se cuvine. Începem să pretindem drepturi de proprietate asupra acestor bunuri de mediu și să le cerem celorlalți să nu le folosească într-un mod incompatibil cu posibilitatea noastră de a ne bucura de ele. Acest lucru necesită reguli noi, nu doar o aplicare a regulilor vechi la situații noi.

Reducerea externalităților prin măsuri legislative

Legislația clarifică drepturile de proprietate creându-le.

Crearea unor noi reguli se numește legislație. Granița dintre adjudecare și legislație nu este la fel de clară în practică pe cât ar părea din aceste rânduri. Cu toate acestea, distincția este importantă în principiu, pentru că legislația creează schimbări în cadrul drepturilor de proprietate dominante, iar schimbarea regulilor jocului ridică întotdeauna problema corectitudinii și impune ajustări importante ale comportamentului. Provocarea cu care se confruntă o societate este să legisleze astfel încât să evite nedreptățile flagrante și să minimizeze costul îndeplinirii obiectivelor. Ne vom concentra pe al doilea criteriu, nu pentru că ar fi mai important, ci pentru că teoria economică are mai multe de spus despre minimizarea costurilor decât despre maximizarea dreptății.

După cum ați observat probabil până acum, multe din problemele sociale la care ne referim sub numele de „poluare" pot fi analizate cu succes ca produs al externalităților negative. Oamenii nu poluează aerul sau apa pentru că preferă să respire aer poluat sau să bea apă poluată, ci ca o consecință neintenționată a unei alte activități în care vor să se implice, cum ar fi faptul că își folosesc mașina sau că produc bunuri spre vânzare. Ignoră costurile externe pentru că acestea par să nu conteze. Șoferii care fac naveta spre serviciu și înapoi își poluează propriul aer, însă nu într-o proporție suficient de mare ca să poată fi observată, așa că mersul cu autobuzul este (în opinia lor) un inconvenient uriaș. Trec cu vederea faptul că poluează și aerul a mii de alți oameni și că mai multe picături infime de substanțe toxice, prea mici ca să producă un rezultat observabil, care să conteze, se adună și formează o cantitate uriașă de mizerie, care contează foarte mult. Cu toate acestea, fiecare persoană care contribuie la crearea problemei se comportă ca și cum beneficiul personal obținut de pe urma șofatului ar avea

o valoare mai mare decât costul suplimentar pe care acest comportament i-l impune fiecărei persoane din comunitate. Rezultatul final ar putea fi dezastruos. Soluția, se pare, este internalizarea acestor externalități printr-o nouă legislație.

Folosirea metodei „comandă și control" pentru a reduce poluarea este o abordare defectuoasă.

Legiferarea restricțiilor fizice este o abordare populară a problemei poluării. Se numește „comandă și control". După o anumită dată, este interzis să elimini în atmosferă sau în apă o cantitate mai mare decât un anumit nivel admis de particule nocive. Mai mult ca sigur, această abordare nu va reuși să minimizeze costul per unitate al reducerii poluării. Ignoră o serie bogată de modalități în care poate fi îndeplinit de obicei un obiectiv dat și, prin urmare, oferă doar puține stimulente ca oamenii să caute și să implementeze alternativa cea mai puțin costisitoare. Vom folosi un exemplu extrem de simplificat pentru a ilustra o parte din principiile controlului poluării care merită să fie înțelese mai bine.

Minimizarea costurilor

Să presupunem că tot „câhul" care murdărește aerul din orașul Arcadia provine din trei surse: Fabrica A, Fabrica B și Fabrica C. Tabelul 10-1 arată cantitatea de câh emisă în aer lunar de fiecare fabrică și costul lunar pe care îl suportă fiecare fabrică pentru a-și reduce emisiile de câh. Să presupunem acum că, având în vedere că tot câhul e dăunător și nociv pentru plămâni, Agenția pentru Protecția Mediului (APM) decide că unitățile de câh emise ar trebui reduse de la 90.000 la 45.000 pe lună. De ce să nu le reducă la zero, ați putea întreba. Pentru că APM a estimat că reducerea emisiilor la zero ar presupune costuri mai mari decât beneficiile. Poate că puțin câh nu afectează plămânii nimănui și nu este nici măcar vizibil. Vom trece peste procesul prin care EPA ajunge la această concluzie și vom presupune pur și simplu că decizia a fost luată în baza celor mai bine întemeiate date științifice disponibile, cu grija datorată intereselor generale ale oamenilor din Arcadia. Ne întrebăm care este cea mai bună cale de a îndeplini obiectivul.

Tabelul 10-1 **Emisiile de câh în Arcadia**

	Unități de câh emise lunar	*Costul reducerii emisiilor de câh, per unitate*
Fabrica A	**15.000**	**1$**
Fabrica B	**30.000**	**3**
Fabrica C	**45.000**	**3**

Sunt mai multe căi. APM ar putea să le interzică fabricilor să emită mai mult de 15.000 de unități de câh pe lună. Acest lucru

BCU IASI

ar obliga Fabrica B să își reducă emisiile cu 15.000 de unități, la un cost lunar de 30.000 $ și Fabrica C să își reducă emisiile cu 30.000, la un cost lunar de 90.000 $, ajungându-se la un cost total de 120.000 $. O altă variantă ar fi ca APM să oblige toate fabricile să își reducă emisiile la jumătate. În această situație, Fabrica A ar da 7.500 $ ca să își reducă emisiile cu 7.500 de unități; Fabrica B ar da 30.000 $ ca să își reducă emisiile cu 15.000, iar Fabrica C ar plăti 67.500 $ ca să își reducă emisiile cu 22.500. Costul total s-ar ridica la 105.000 $, o modalitate mai ieftină de a îndeplini obiectivul. O cale și mai puțin costisitoare de abordare ar fi ca APM să îi ceară fiecărei fabrici să își reducă emisiile cu 15.000 de unități. Astfel, Fabrica A ar plăti 15.000 $ pentru a-și elimina cu totul cele 15.000 de unități; Fabrica B ar plăti 30.000 $ pentru a-și înjumătăți emisiile, iar Fabrica C ar da 45.000 $ pentru a-și reduce emisiile cu o treime. Această abordare ar ajuta orașul Arcadia să își atingă obiectivul cu un cost total de 90.000 $.

După cum puteți vedea, costul total scade în mod constant atunci când povara reducerii emisiilor de câh cade mai mult în sarcina Fabricii A, care poate să își reducă emisiile cu 1 $ per unitate, și mai puțin în cea a Fabricii C, care poate să își reducă emisiile numai la costul de 3 $ per unitate. Astfel, dacă obiectivul este reducerea emisiilor până la nivelul tolerabil de 45.000 de unități, la cel mai mic cost, de ce să nu le impui această responsabilitate doar Fabricilor A și B? Dacă APM i-ar permite Fabricii C să continue să facă ce făcea și până acum, cerându-le doar Fabricilor A și B să își reducă emisiile la zero, costul total al îndeplinirii obiectivului ar scădea la 75.000 $.

A: 1 $ X 0 = 0 $
B: 2 $ X 15.000 = 30.000 $
C: 3 $ X 30.000 = 10.000 $

De ce nu? Ei bine, nedreptatea întregii măsuri ar fi un motiv foarte bun să nu le impunem toate costurile Fabricilor A și B, permițându-i, în același timp, Fabricii C să se sustragă cu totul. Până la urmă, minimizarea costului nu este singurul lucru de luat în considerare atunci când reprezentanții guvernului încearcă să îndeplinească anumite obiective; corectitudinea este, de asemenea, un criteriu important în evaluarea deciziilor guvernamentale. La suprafață, ar părea că poluatorii mici din Arcadia ar fi pedepsiți pentru că sunt capabili să își reducă emisiile la un cost mai mic decât poate să o facă cel mai mare poluator. Există șanse ca APM să aleagă această abordare?

A: 1 $ X 7.500 = 7.500 $
B: 2 $ X 15.000 = 30.000 $
C: 3 $ X 22.500 = 67.500 $
A: 1 $ X 15.000 = 15, 000 $
B: 2 $ X 15.000 = 30.000 $
C: 3 $ X 15.000 = 45.000 $
A: 1 $ X 15.000 = 15.000 $
B: 2 $ X 30.000 = 60.000 $
C: 3 $ X 0 = 0 $

O altă abordare: taxarea emisiilor

Să amânăm această întrebare și să analizăm problema mai departe. Să presupunem că APM nu știe care este costul per unitate pe care trebuie să îl plătească fiecare sursă pentru a reduce poluarea. Este o situație mult mai plauzibilă decât presupunerea noastră inițială, din mai multe motive. Poluatorii vor ști cel mai bine care este costul real, însă vor avea și interesul de a-și

exagera costurile atunci când îşi vor prezenta cauza în faţa APM sau a publicului. Mai mult, exagerarea nu ar fi întru totul lipsită de onestitate, pentru că nu poţi fi niciodată sigur de costul unui lucru care nu a mai fost încercat înainte şi ţine de prudenţă să îl estimezi la o valoare mai mare, mai ales dacă o supraestimare înseamnă că sunt şanse mai mari ca acel cost să nu fie impus. În final, deşi costurile pot fi reduse, de obicei, prin cercetare şi experimentare, nimeni nu poate prezice rezultatele pe care le vor produce experimentarea şi cercetarea. Care este soluţia cea mai ieftină atunci când APM se confruntă cu o astfel de criză de informaţii?

APM ar fi aplaudată de mulţi economişti dacă ar răspunde acestei situaţii impunând o taxă per unitate de emisie, permiţându-i apoi fiecărei părţi să se adapteze cum consideră de cuviinţă. Dacă eşti dispus să îi acorzi poluării un cost extern, un cost care nu este suportat de cel care o produce, atunci se justifică impunerea unei taxe pe activităţile poluante. Dacă taxa per unitate poluantă poate fi stabilită astfel încât să fie egală cu costul extern, creatorul şi beneficiarul prezumptiv al costurilor va fi obligat să le suporte. Dacă din această cauză activitatea poluantă devine prea scump de continuat, aceasta va înceta, aşa cum ar şi trebui în situaţia în care costurile sale sunt mai mari decât beneficiile. Dacă beneficiile sunt în continuare mai mari decât costurile, chiar şi atunci când se plăteşte taxa, activitatea poluantă va continua, însă într-un ritm mai încet, pentru că este mai costisitoare acum. Totuşi, în această situaţie, va exista venitul din taxă, care îi va despăgubi – le va cumpăra înţelegerea – pe cei care sunt afectaţi de costurile externe.

A: 2,01 $ > cost
B: 2,01 $ > cost
C: 2,01 $ < cost

Să presupunem că APM s-ar abţine şi nu i-ar spune niciunei fabrici cu cât ar trebui să îşi reducă emisiile, cerându-le tuturor, în schimb, să plătească o taxă de 2,01 $ pentru fiecare unitate de câh emisă lunar. Fiecare fabrică ar primi acelaşi tratament, situaţie ce pare corectă. Cum ar reacţiona fabricile? Fabrica A ar considera că este mai ieftin elimine emisiile cu totul decât să plătească taxa. La fel ar face şi Fabrica B. Pe de altă parte, Fabrica C ar găsi că este mai avantajos să plătească taxa şi să emită în continuare 45.000 de unităţi de câh pe lună. Astfel, costul total ar reducerii emisiilor la jumătate ar fi de 75.000 $, iar toate fabricile ar fi tratate la fel. Observaţi că taxa de 90.450 $ pe care Fabrica C ar plăti-o în această situaţie ar fi mai degrabă un transfer al avuţiei către restul societăţii, nu un cost net. Fabricile A şi B ar plăti toate costurile programului de reducere a poluării, în timp ce Fabrica C ar despăgubi comunitatea pentru dreptul de a continua să emită 45.000 de unităţi de câh în fiecare lună.

Sarcina APM este să compare costurile marginale ale reducerii emisiilor cu beneficiile marginale. Folosirea taxelor îi permite agenţiei să dobândească informaţii despre aceste costuri şi bene-

BCU IASI

ficii, observând ce se întâmplă când variatele costuri estimate ale poluării sunt evaluate în funcție de poluatori. Este o abordare care se pretează învățării prin experimentare. Obținerea unor informații valide despre costuri și beneficii este esențială în orice program de protecție a mediului preocupat de bunăstarea umană.

Permise de poluat?

Să ne întoarcem acum la o întrebare căreia am evitat să îi răspundem înainte. După ce am comparat costurile presupuse de diferite modalități de a reduce poluarea aerului, am întrebat dacă, într-o astfel de situație, APM avea șanse să aleagă abordarea cea mai ieftină. Am amânat răspunsul pentru a argumenta că directivele fizice de orice fel - metoda „comandă și control" – sunt, în general, inferioare taxelor ca metode de control al poluării. Când taxând emisiile, ne folosim de ajutorul sistemului prețurilor pentru a ne rezolva problema. Totuși, abordarea bazată pe taxe nu este populară în rândul publicului dintr-un motiv care le-ar îngreuna și sarcina celor de la APM de a legifera cel mai ieftin set de directive fizice. Taxele pe poluare au căpătat eticheta negativă de „permise de poluat", sintagmă ce seamănă foarte mult cu o permisiune oficială să comiți crime.

Acest lucru ridică însă o întrebare importantă. Chiar dacă am dori să privim unele activități poluante ca fiind atât de inerent indezirabile încât ar trebui interzise cu totul, în mod clar,nu dorim să adoptăm această atitudine față de cea mai mare parte a ceea ce numim poluare. Activitățile poluante în care se implică oamenii sunt, de obicei, activități care produc beneficii, uneori beneficii considerabile, atât pentru alți oameni, cât și pentru ei. Să condamni aceste activități înseamnă să condamni poluarea, fie că ne place să admitem acest lucru sau nu. Însuși termenul „poluare" ne face, probabil, să ne îndreptăm pe acest drum greșit. Etimologic, termenul are o conotație morală puternică, așa cum ne arată orice dicționar bun. În literatura clasică, un act poluant corupea întreaga comunitate. În acest context, un „permis de poluat" este la fel ca un permis să comiți acte imorale sau infracționale. Totuși, mai mult ca sigur, nimeni nu vrea să spună că proprietarii care își încălzesc casele cu centrale, lansând astfel „poluanți" în aer, se comportă în mod imoral sau infracțional. Cea mai mare parte a poluării ar trebui văzută ca un cost, nu ca o infracțiune, și, prin urmare, ar trebui „autorizată" dacă valoarea costului este mai mică decât beneficiile, corect calculate, asociate acestuia.

Eficiență și corectitudine

Unii oameni se opun taxării pe poluanți pentru că sunt de părere că astfel de taxe sunt fundamental incorecte. Acestea ar pune în-

treaga povară a reducerii poluării pe umerii celor săraci, permiţându-le în acelaşi timp celor bogaţi să îşi bată joc în continuare de mediu. Alegerea agenţilor care trebuie să îşi reducă sursele de poluare în funcţie de costul pe care trebuie să îl plătească pentru a face acest lucru, cerută de soluţia costului minim, pare la fel de arbitrară şi nedreaptă faţă de alte persoane. Cu toate acestea, orice răspuns dat celor care ridică problema corectitudinii trebuie să arate că soluţia eficientă poate fi implementată rezolvând şi problema corectitudinii, în diverse moduri. Cu alte cuvinte, nu e neapărat să atribuim costurile unor anumite părţi atunci când selectăm soluţia cea mai eficientă. Cazul Arcadiei ne ajută din nou să ilustrăm situaţia.

Să presupunem că, dintr-un motiv oarecare, APM intenţionează să impună întregul cost al reducerii poluării Fabricii C – poate pentru că Fabrica C este singura care şi-l permite, pentru că este cel mai mare poluator sau pentru că a fost ultima fabrică înfiinţată în Arcadia. Oricare ar fi motivul, tot ce trebuie să facă APM este să le spună managerilor Fabricii C că trebuie să reducă emisiile pe care le lansează în aerul Arcadiei cu 45.000 de unităţi sau să plătească 2,01 $ pentru fiecare unitate care va depăşi acel prag. Managerii Fabricii C vor căuta apoi modalitatea cea mai ieftină de a-şi reduce emisiile cu 45.000 de unităţi. Dacă managerii deţin informaţiile din Tabelul 10-1, îi vor oferi Fabricii A 15.000 $ şi alte câteva sute de dolari ca să îşi reducă la zero emisiile şi Fabricii C puţin pese 60.000 $ pentru a face acelaşi lucru. Astfel, Fabrica C va reduce nivelul emisiilor până la nivelul-ţintă. Totuşi, în loc să dea 135.000 $ pentru a face chiar ei acest lucru, managerii Fabricii C le vor da 75.000 $ fabricilor A şi B ca să facă treaba în locul lor.

Reducerea poluării nu este diferită de orice altă activitate lucrativă în care unii sunt mai eficienţi decât alţii. Aşa cum avem de câştigat pentru că mâncarea, jucăriile şi cosmeticele noastre sunt produse de cei care au un avantaj comparativ în producţie, avem de câştigat şi pentru că firmele care au cel mai bun avantaj comparativ în acest domeniu produc mai mult aer curat. Însă avantajele comparative sunt exploatate prin schimburi. Este motivul pentru care abordarea reducerii poluării bazată pe taxare este superioară, în general, unei abordări care le impune restricţii fizice anumitor firme. Abordarea bazată pe taxare încearcă să modifice costurile financiare relative astfel încât acestea să reflecte noile decizii spre cine ce drepturi are, însă apoi le permite tuturor părţilor să facă schimburi liber, în baza propriilor avantaje comparative, şi să asigure noile obiective sociale în cel mai eficient mod.

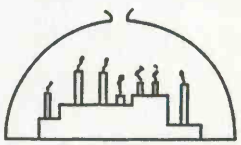
Conceptul balonului

În 1979, APM a făcut un pas mare în direcţia sugerată de această analiză, elaborând noi reglementări care permiteau şi încurajau

schimburile între sursele de poluare a aerului. În loc să fixeze limite stricte privind emisiile permise în cazul fiecărui coş de fum, agenţiile de implementare le permiteau fabricilor să depăşească limitele la un moment dat, dacă puteau să compenseze altă dată. Puteau pretinde că întreaga fabrică era înconjurată de un balon uriaş (de aici şi numele acestei abordări – conceptul balonului) şi controla cantitatea totală de emisii din balon. În cadrul acestei politici, o firmă putea să diminueze costul realizării nivelului-ţintă al calităţii aerului permiţând ca emisiile să crească ori de câte ori controlarea acestora era deosebit de costisitoare şi să recupereze atunci când emisiile puteau fi reduse la un cost mai mic.

Această abordare a fost contestată în instanţă de ecologişti, care susţineau că permitea ca în regiunile în care calitatea aerului încălca deja standardele APM să fie produsă şi mai multă poluare. O firmă nu trebuia lăsată să deverseze substanţe toxice prin coşul A doar pentru că reducea emisiile toxice din coşul B. Dacă emisiile din coşul B puteau fi diminuate la costuri reduse, susţineau ecologiştii, atunci acestea trebuiau reduse. Totuşi, emisiile din coşul A nu ar fi trebuit să crească. Argumentul ecologiştilor presupune implicit că nu există decât un singur bun: aerul curat.

Curtea Supremă a respins acest argument în 1984, lăsându-le fabricilor şi uzinelor uşa deschisă să se extindă în zonele cu probleme de calitatea aerului (fără a înrăutăţi calitatea aerului) şi încurajând APM să facă un pas înainte. Dacă firmelor şi fabricilor li se permitea să facă schimburi interne prin compensare, în beneficiul eficienţei sau pentru a atinge anumite obiective la costul cel mai mic cu putinţă, atunci de ce să nu fie permise astfel de schimburi între firme? Dacă ar dori să construiască o centrală electrică pentru a satisface cererile clienţilor, o regie de energie electrică ar putea face acest lucru fără să diminueze calitatea aerului, convingând o altă firmă să îşi reducă emisiile în cuantumul cu care vor creşte propriile ei emisii. De fapt, firmele ar primi permisiunea de a vinde şi de a cumpăra „drepturi de a polua".



Acest lucru nu le-a căzut bine ecologiştilor mai înfocaţi, care au argumentat că nimeni nu deţinea „dreptul de a polua", deci nimeni nu putea să îl cumpere. Totuşi, premisa este îndoielnică. Firmele chiar au dreptul să elimine substanţe nocive în aer, lucru dovedit de faptul că fac acest lucru pe faţă, fără a fi amendate. „Drepturile lor de a polua" sunt atât reale, cât şi legale. Acceptând şi clarificând acele drepturi, APM a făcut posibilă dezvoltarea unei pieţe a drepturilor de acest tip, fapt ce a însemnat că firmele, la rândul lor, puteau să cumpere programe de control al poluării de la alte firme care aveau un avantaj comparativ în sectorul controlării poluării. Dacă APM îi permite firmei cumpărătoare să folosească doar un anumit procentaj din drepturile cumpărate – ca să folosească 100, de exemplu, trebuie să cumpere 130 – atunci poate să pună conceptul balonului în slujba unui aer

tot mai curat. Observați, de asemenea, că toți cei care vor ca aerul lor să fie mai curat decât o cere APM ar putea, în acest sistem, să cumpere „drepturi de a polua" și să le scoată de pe piață.

Cu toate acestea, sistemul nu va funcționa dacă drepturile nu sunt bine definite și nu se poate conta pe ele. Niciun individ sau grup nu va fi dispus să cumpere drepturi pentru a le scoate de pe piață dacă autoritățile de reglementare pot reacționa creând noi drepturi pentru a le înlocui pe cele retrase. La fel, nicio firmă nu va fi dispusă să dea bani pentru a cumpăra drepturi dacă va crede că poate obține aceleași drepturi de la autoritățile de reglementare, doar cu puțin lobby. Firmele sunt mult mai înclinate să investească resurse pentru a descoperi și a inventa noi modalități de a-și reduce emisiile sub pragul minim admis legal dacă știu că pot vinde altcuiva rezultatul.

Curățarea aerului este o provocare ecologică deosebit de dificilă. Sursele de poluare a aerului sunt numeroase și greu de monitorizat. Costurile purificării aerului, exprimate în beneficii pierdute dinainte, vor fi deseori mult mai mari decât suntem înclinați să presupunem atunci când ne gândim exclusiv la fabrici (în care lucrează alți oameni) și uităm, în mod convenabil, de propriile noastre șemineuri, țevi de eșapament, grătare din curte sau sprayuri. Beneficiile enorme aduse de aerul curat, coroborate cu costurile mari necesare obținerii acestuia, ar trebui să ne facă să apreciem orice sistem care poate să ne dea mai mult din ce ne dorim la un cost mai mic.

Drepturile și problema socială a poluării

Nu dorim să încheiem acest capitol dându-ne girul eficienței, pentru că ineficiența nu este problema fundamentală. La această oră, poluarea este o preocupare socială și politică majoră pentru că oamenii nu se pun de acord asupra drepturilor. Tot mai mulți oameni încep să spună: „Îți obții beneficiile impunându-mi mie (sau nouă) acest cost, însă nu ai niciun drept moral să faci acest lucru și nu ar trebui să ai nici dreptul legal". Neînțelegerile de acest tip pot fi extrem de dificil de rezolvat. Gândirea economică sugerează câteva principii care ar putea fi de un real ajutor când ne angajăm în această problemă.

Primul este că cererea nu este niciodată complet neelastică pentru niciun bun, nici măcar pentru bunul numit aer curat. Trebuie să decidem cât de mult ne dorim ceva, de preferat cu recunoașterea lucidă a faptului că putem obține mai mult doar dacă renunțăm la cantități importante din alte lucruri pe care ni le dorim.

Al doilea este că ar trebui să le lăsăm oamenilor cât de multă libertate putem ca să își aleagă propriile modalități de a se adapta. Dacă scopul nostru este acela a reduce arderea combustibilu-

BCU IAȘI - CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

lui fosil, de exemplu, ar fi de dorit să îi lăsăm pe oameni să aleagă mijloacele prin care pot reduce costul pe care îl suportă. Ar trebui să evităm metoda „comandă și control", care mărește, de obicei, costul realizării oricărui obiectiv și, mărind costul, sporește rezistența față de obiectivul în sine. Folosirea sistemului prețului reduce costurile. Să îi lași pe oameni să facă schimburi este o metodă care diminuează, de asemenea, costurile.

În final, ar trebui să reținem importanța unor drepturi de proprietate stabile. Când oamenii știu care sunt regulile și pot conta pe faptul că nu se vor schimba arbitrar, costurile tranzacției scad și cooperarea eficientă sporește.

Congestia traficului ca externalitate

Uneori, însă, obsesia pe care o avem față de drepturi ne orbește când vine vorba de lumea reală, cum se întâmplă în cazul congestiei traficului. Americanii o clasează constant drept una dintre cele mai stresante probleme ale vieții urbane. Este un tip încurcat de problemă socială, dacă te gândești bine, pentru că oamenii care se plâng de ea sunt exact aceeași oameni care o creează.

Totuși, când înțelegi conceptul de externalitate, încurcătura se descâlcește. Congestia este o externalitate negativă, cu alte cuvinte, este un cost produs de oamenii care nu o iau în considerare atunci când iau decizii. Iau în seamă doar costurile create de ceilalți șoferi.

Ce s-ar întâmpla dacă i-am face pe șoferi să internalizeze externalitățile produse de congestia traficului? Dacă am găsi o cale de a face astfel încât costurile congestiei să revină la șoferii care le-au creat, ce s-ar întâmpla? Ar conduce doar atunci când beneficiile marginale ale șofatului ar fi mai mari decât costurile marginale. Toată lumea deja face acest lucru, bine înțeles; însă în sistemul nostru actual, acele costuri nu includ costurile impuse celorlalți șoferi. Dacă șoferii ar trebui să plătească nu doar costurile proprii, ci și costurile marginale ale congestiei, pe care decizia lor de a merge cu mașina le-a impus și celorlalți, ar conduce mai rar. Ar merge cu mașina doar atunci când beneficiul lor marginal ar fi mai mare decât suma costurilor marginale impuse tuturor celorlalți din societate. Toți șoferii ar avea de câștigat! Străzile nu ar mai fi congestionate. Șoferii ar ajunge unde au treabă fără a mai fi blocați în trafic. Ar alege substitute pentru călătoriile cu mașina cu valoare marginală mai mică, reducând astfel costul pentru toți cei care fac călătorii cu mașina care au o valoare marginală mai mare. Iar calitatea substitutelor va crește cu siguranță. Oamenilor le va fi mai ușor să împartă o mașină; autobuzele se vor mișca mai repede pe străzile acum lipsite de blocaje și vor trece mai des prin stații, reacționând la cererea mai

mare. Ce minunat ar fi – numai de-am găsi o cale de a internaliza externalitățile!

Există o cale. Se numeşte fixarea unui preț. Economiştii o numesc fixarea unui preț pe congestie. Aproape toți ceilalți o numesc taxă rutieră şi nici nu vor să mai audă de ea. „Dau bani pentru drumuri când plătesc taxele pe carburanți; nu vreau să mai dau încă o dată bani şi pe taxa rutieră". Cu toate acestea, taxele pe carburanți asigură costul construirii drumurilor, nu costul folosirii lor. Tocmai costul ignorat al folosirii lor generează congestia de care se plânge toată lumea. Suntem prinşi în congestii ale traficului pentru că autoritățile, care dețin drumurile, le permit tuturor să le folosească fără să plătească o taxă. Dacă tuturor ni s-ar cere să plătim taxe în funcție de costurile pe care le impunem celorlalți, am putea elimina congestiile.

Să conduci fără a fi obligat să plăteşti o taxă este situația ideală pentru toți dintre noi, însă şi foarte costisitoare pentru toți.

Există acum tehnologia necesară pentru a le impune şoferilor taxe ajustate cu precizie în funcție de nivelul de congestie (costurile externe). Mai mult, totul poate fi realizat automat, fără ca nimeni să fie nevoit să oprească şi să plătească o taxă rutieră. Facturile pot fi trimise acasă la sfârşitul lunii. Tehnologia nu este folosită pentru că oamenii sunt atât de ostili față de ideea taxelor rutiere; presupun că au dreptul să conducă gratis pe străzile pentru care plătesc impozite. Cred că o taxă rutieră nu ar face decât să le scoată bani din buzunar şi nu îşi dau seama că un sistem de fixare a prețului pe congestie le-ar crea beneficii cu o valoare mai mare decât costurile pe care ar trebui să le plătească sub forma taxelor rutiere. Este o altă situație în care fixarea unui preț pe un bun rar, în acest caz spațiul de pe drumurile urbane, poate reduce costurile nerecuperabile, aducând beneficii tuturor.

Scurtă recapitulare

Măsurile luate de oameni impun deseori costuri asupra celorlalți, costuri pe care actorii implicați nu le iau în considerare. Economiştii se referă la ele denumindu-le costuri externe sau externalități negative.

Externalitățile negative se înmulțesc rapid în societățile urbane, industrializate. Chiar şi atunci când costurile externe ale unor acțiuni date sunt mai mari decât beneficiile aduse actorilor, costurile tranzacției îi vor împiedica deseori pe cei implicați să negocieze aranjamente mai satisfăcătoare.

Negocierea este procedura standard folosită de membrii unei societăți pentru a-şi asigura cooperarea şi acordul celorlalți fără a le impune acestora costuri nedorite. Drepturile de proprietate clar definite fac negocierile mai uşoare, reducând costurile tranzacției.

Pretențiile divergente asupra drepturilor pot fi adesea rezolvate prin examinarea principiilor şi a practicilor deja stabilite.

BCU IASI

Adjudecarea în această manieră păstrează continuitatea aşteptărilor. Drepturile de proprietate neclare şi schimbările apărute arbitrar în cadrul lor fac mai dificilă cooperarea socială, pentru că tuturor le va fi mai greu să îşi facă planuri cu încredere.

Schimbările sociale rapide sau radicale pot îngreuna atât de mult rezolvarea prin adjudecare a pretențiilor divergente privind drepturile încât va fi nevoie de legislație. Legislația duce la crearea unor noi reguli pentru a stabili şi a defini ceea ce oamenii pot face cu resursele pe care le dețin.

Noile reguli vor genera soluții cu costuri mai reduse la unele probleme de externalitate negativă precum „poluarea" dacă le vor permite oamenilor să facă schimb mai uşor de drepturi şi obligații. Taxele pe costurile externe nedorite şi sistemele de a face comerț cu „drepturi de poluare" le oferă poluatorilor stimulente adecvate şi facilitează apariția sistemelor ieftine de a reduce poluarea. În mod contrar, aşa-numitele abordări de tipul „comandă şi control" nu sunt la fel de atente ca sistemele orientate către piață la problemele de informare şi stimulare cu care se confruntă orice politică menită să reducă poluarea.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Autoritățile din River Edge, New Jersey, au adoptat o ordonanță prin care scoteau în afara legii obiceiul rezidenților de a parca, în fața propriilor locuințe şi peste noapte, maşini cu numere de înmatriculare comerciale sau cu inscripții pe caroserie.
   (a) Creau şoferii externalități negative?
   (b) De ce persoanele cărora nu le plăcea să vadă astfel de maşini în cartierele lor au făcut presiuni pentru o nouă ordonanță în loc să vorbească direct cu proprietarii vehiculelor?
   (c) În urma ordonanței, unii oameni au avut de câştigat, alții de pierdut. Cum putem şti dacă beneficiile ordonanței au fost mai mari decât costurile ei?
2. Care dintre următoarele acțiuni generează externalități negative care creează de asemenea şi probleme sociale?
   (a) Să arunci coji de arahide pe trotuar
   (b) Să arunci coji de arahide pe podea în timpul unui meci de baseball important
   (c) Să arunci ambalajul uneu ciocolate pe trotuar
   (d) Să arunci confeti dintr-o clădire de birouri în timpul unei parade
   (e) Să arunci pocnitori zgomotoase de Ziua Independenței
   (f) Să faci un joc de artificii de Ziua Independenței
3. De ce unii oameni îi deranjează pe ceilalți, vorbind în timpul filmelor? Au căzut de acord vorbitorii şi cei pe care îi

deranjează în privința drepturilor dobândite atunci când au cumpărat un bilet la film? Cum ar putea rezolva acest conflict patronii cinematografelor? De ce nu o fac?

4. Care sunt pretențiile privind drepturile de proprietate care intră în conflict în fiecare dintre cazurile descrise aici? Cum ați prefera ca acestea să fie rezolvate (presupunând că sunteți un observator imparțial)?
   (a) Proprietarii de motociclete doresc să își scoată amortizoarele de zgomot pentru a obține un randament mai bun al motorului, însă legea limitează zgomotul care poate fi produs de o motocicletă.
   (b) Un grup vrea să interzică montarea panourilor publicitare de-a lungul drumurilor de țară, însă fermierii pretind că au dreptul să afişeze orice anunț doresc pe proprietatea lor.
   (c) Un parlamentar din Missouri propune un proiect legislativ care transformă într-o infracțiune fapta de a-ți sufla nasul într-un restaurant în mod zgomotos.
   (d) Un parlamentar din Connecticut propune un proiect legislativ care ar interzice aruncarea cu orez la nunți pe motiv că orezul nefiert este nesănătos pentru păsări.
   (e) Proprietarii de restaurante vor să poată respinge persoanele a căror îmbrăcăminte nu îndeplineşte anumite standarde. (Ar trebui legalizat acest lucru?)
   (f) Oamenii care nu se spală niciodată vor să folosească transportul în comun. Oamenii care nu se piaptănă sau nu îşi perie niciodată părul vor să se plimbe şi să stea pe bancă în parcurile publice. (Ar trebui ca nespălații să fie excluşi din autobuze? Ar trebui ca neîngrijiții să fie exilați din parcuri?)
5. Un dud bătrân din curtea vecinei îți oferă umbra binevenită, însă ei nu îi aduce decât o sumedenie de dude necomestibile care îi fac mizerie în curte. Vrea să taie copacul.
   (a) Are dreptul legal de a face acest lucru?
   (b) Îi spui: „Ştiu că urăşti dudele care îți fac mizerie prin curte, însă nu la fel de mult pe cât aş urî eu să-mi pierd umbra". Poți să îți dovedeşti afirmația? Dacă nu poți demonstra că îi atribui umbrei o valoare mai mare decât îi atribuie ea unei curți curate, cum ai putea să o faci să dea o valoare mai mare beneficiilor pe care le-ar obține ea dacă nu ar tăia copacul decât celor pe care le-ar obține ea dacă nu ar face-o? (Indiciu: Cum îl faci pe instalator să decidă că duminică după-amiaza preferă să îți desfunde toaleta în loc să se uite la meciul echipei sale de fotbal favorite?)
   (c) O cale alternativă este să îi conteşti dreptul legal de a tăia copacul. Ai putea încerca să faci astfel încât copacul

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

să fie declarat un simbol istoric sau să ceri în instanță ca ea să completeze o declarație privind impactul asupra mediului înainte de a primi permisiunea să taie copacul. La ce pericole te expui cu această tactică? (Indiciu: Dacă te gândeşti că în viitor ai putea fi împiedicat să îți exerciți un drept pe care îl deții acum, vei aştepta să vezi ce se întâmplă cu dreptul tău sau îl vei folosi chiar acum, când îl deții în mod clar?

6. Doi copii se ceartă pentru că nu au hotărât care dintre ei poate alege programul pe care să-l urmărească la singurul televizor al familiei. Este un caz de drepturi de proprietate divergente.
   (a) Ar trebui ca părinții să le spună să îşi rezolve singuri problema? În ce condiții ar putea duce această măsură la o rezolvare satisfăcătoare a conflictului?
   (b) Cum reuşesc drepturile de proprietate prost definite să facă şi mai dificilă, în acest caz, rezolvarea satisfăcătoare a problemei prin negociere?
   (c) Arătați cum ar putea contribui părinții la rezolvarea conflictului, mai întâi, oferind adjudecarea, iar apoi furnizând legislația.
7. Potrivit unui sondaj realizat de Wall Street Journal şi NBC News, opt din zece americani spun că sunt „ecologişti". Este confirmată această afirmație de practicile lor de cumpărare şi de consum?
   (a) 67 % din cei intervievați ar fi dispuşi să plătească 15 până la 20 de cenți în plus pentru un galon de carburant care produce mult mai puțină poluare decât amestecurile actuale. O rafinărie importantă a declarat că a obținut un astfel de amestec, dar că acesta nu se vinde. Ați spune că cei 67 % din intervievați, care nu cumpără un tip de carburant mai puțin poluant atunci când acesta devine disponibil, nu sunt sinceri când pretind că sunt ecologişti?
   (b) Când au fost întrebați dacă ar aproba o majorare cu 25 de cenți a taxei de carburant pentru a încuraja reducerea consumului şi protejarea mediului, 69 % din cei intervievați s-au opus şi doar 27 % au fost de acord. Puteți concilia această situație cu pretenția că două treimi din cei intervievați sunt ecologişti?
   (c) 85 % din cei intervievați voiau ca guvernul să ceară ca maşinile să consume mai puțin combustibil şi să fie mai puțin poluante, însă doar 51 % erau dispuşi să accepte ca maşinile să devină „mai mici şi mai puțin sigure" pentru a proteja mediul. Puteți oferi o explicație plauzibilă pentru acest amestec de atitudini?

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

8. Pe un semn de pe plajă scrie „Nu aruncați gunoaie! Amendă 25 $". Totuşi, în loc să parcurgă distanța destul de mare până la coşul de gunoi, un bărbat de pe plajă îşi aruncă sticlele de suc folosite pe nisip. Ştie că patrula de pe plajă l-a văzut şi că îi va da o amendă, însă este foarte bogat aşa că le atribuie banilor o valoare marginală foarte mică, dându-i o valoare marginală mult mai mare timpului. Ați spune că face mizerie, chiar dacă este dispus să plătească amenda? Sau a cumpărat dreptul de a folosi nisipul drept coş de gunoi?
9. Studiile realizate de Departamentul de Autostrăzi din Michigan au arătat că gunoaiele reprezentate de recipientele pentru băuturi au scăzut cu 82 %, iar cantitatea totală de gunoi strânsă a scăzut cu 32 % atunci când statul a adoptat o lege care impunea o garanție obligatorie pentru toate recipientele de bere şi alte băuturi. Potrivit unei estimări a efectului pe care legea îl avea asupra prețurilor, consumatorii din Michigan dădeau cu 300 de milioane de dolari pe an mai mult pe bere şi băuturi.
   (a) Dacă aceste date sunt corecte, este legea garanției obligatorii „eficientă din punct de vedere al costurilor" în opinia voastră? Cine ar putea decide acest lucru?
   (b) Să presupunem că am şti că cetățenii din Michigan atribuie reducerii gunoiului o valoare mai mare de 300 milioane de dolari pe an. Ar putea să demonstreze acest lucru „eficiența din punct de vedere al costurilor" a legii garanției obligatorii?
   (c) Cu 300 de milioane de dolari pe an, câți oameni ar putea fi angajați cu normă întreagă ca să se plimbe de colo-colo şi să strângă gunoiul? Să presupunem că fiecare gunoier primeşte 5 $ pe oră, adică 10.000 $ pe an, pentru 50 de săptămâni de câte 40 de ore. Credeți că o astfel de armată de gunoieri cu normă întreagă ar putea reduce cantitatea totală de gunoi cu mai mult de 32 %?
10. Oraşul Bombast le permite autovehiculelor să circule fără amortizoare de sunet dacă dețin o autorizație de zgomot, care costă 20 $ pe lună. În oraşul Tranquil Heights este ilegal să circuli cu un vehicul fără amortizor de zgomot, iar amenda în caz de nerespectare a prevederii este de 100 $. Şoferii care aleg să încalce ordonanța sunt prinşi şi amendați cam o dată la cinci luni. Cu alte cuvinte, oraşul Bombast permite circulația vehiculelor zgomotoase contra unei taxe, iar Tranquil Heights interzice acest lucru şi îi amendează pe contravenienți. Taxa şi amenda sunt echivalente din punct de vedere financiar atunci când înmulțim amenda cu probabilitatea de 0,2 % că va trebui plătită în fiecare lună.

BCU IASI CENTRU DE RESURSE PENTRU STUDENTI

(a) Dată fiind această echivalență financiară, care este diferența dintre felul în care orașul Bombast și orașul Tranquil Heights abordează problema amortizoarelor și a vehiculelor zgomotoase?

(b) Este clar că oamenii care conduc fără amortizoare în orașul Bombast sunt autorizați să facă zgomot. Oamenii care conduc fără amortizare în orașul Tranquil Heights dobândesc o licență când plătesc amenda? Ar fi legiuitorii din Culmi Senine de acord cu faptul că plata amenzii îi autorizează pe contravenient să conducă fără amortizor?

(c) O diferență între „poți face zgomot dacă plătești" și „nu poți face zgomot și vei plăti dacă vei face" este că în al doilea caz, însă nu și în primul, partea care produce zgomotul face un lucru pe care societatea îl condamnă. Are acest fapt un efect propriu asupra comportamentului? De obicei, cum răspunde societatea atunci când indivizii continuă să adopte un comportament pe care ea l-a condamnat prin lege? Rămâne constantă pedeapsa, așa cum se întâmplă în cazul unei taxe pentru comportamente permise?

(d) Ne ajută această deosebire să înțelegem ce se ascunde în spatele unora dintre obiecțiile aduse taxelor de poluare? Atunci când oamenii susțin că taxele bazate pe cantitatea de emisii lansate în aer sau apă reprezintă un „permis de poluat", nu se opun, de fapt, autorizării prin lege a emisiilor?Nu vor ei ca poluatorii să aibă o responsabilitate morală mai mare, suportând, în același timp, și costuri financiare mai mari? De ce ar vrea oamenii extrem de interesați de aerul curat să transforme problema într-una morală?

(e) Drept urmare, când ar fi de dorit să considerăm emisiile din aer sau apă niște costuri impuse celorlalți, care vor fi autorizate cu condiția achitării unei taxe, și când ar fi mai bine să le tratăm drept contravenții care trebuie pedepsite prin amenzi?

11. Cărțile de istorie deplâng adesea dispariția marilor turme de bizoni care străbăteau preeriile din vestul american înainte de sosirea vânătorilor de pe alte continente.

(a) De ce au fost atât de mulți oameni dispuși să împuște aceste animale, lăsându-le apoi carnea și pielea să putrezească? Nu era o risipă prea mare? Atunci, de ce erau atât de numeroși cei care prețuiau atât de mult un moment ca acesta, încât omorau animalele doar pentru a se distra?

(b) Cine suporta costurile atunci când un vânător împușca un bizon de la geamul unui tren în mișcare?

(c) A fost dispariția bivolilor o acțiune ireversibilă? Sau am putea să reînviem turmele acelea imense de bizoni în doar câțiva ani, dacă ar exista stimulentele potrivite?

(d) Ce animal a înlocuit bizonul în preeriile de vest? De ce numeroasele cirezi de vaci din toată țara nu au parte de aceeaşi soartă ca bizonul? Ce credeți că s-ar întâmpla cu mărimea relativă a cirezilor de vaci şi a turmelor de bizoni dacă americanii şi-ar pierde pofta de carne de vită şi ar începe să adore carnea de bizon?

12. Cât de importantă este proprietatea? Uitați-vă din nou la întrebarea 9 de la sfârşitul Capitolului 1. Încercați să răspundeți la aceste întrebări:

(a) Ce răspuns credeți că va da Sierra Club dacă o companie petrolieră ar cere autorizația de a extrage gaze naturale dintr-o rezervație aflată în proprietatea guvernului federal?

(b) Cum credeți că va fi influențată decizia celor de la Sierra Club dacă reprezentanții companiei petroliere ar fi dispuşi să plătească o redevență uriaşă către guvernul federal pentru că în rezervație există un zăcământ important de gaze naturale?

(c) Ce importanță credeți că va avea dacă reprezentanții companiei petroliere ar promite că vor extrage gazele naturale folosind metode cu un impact extrem de redus asupra mediului?

(d) Ce importanță credeți că va avea dacă rezervația naturală, în loc să aparțină guvernului federal, ar fi în proprietatea Sierra Club?

(e) De ce credeți că Societatea Audubon a autorizat trei companii petroliere să extragă gaze naturale din Sanctuarul Natural Rainey, din Louisiana, cu o suprafață de peste 1.000 de hectare?

(f) Companiile petroliere din Sanctuarul Rainey plătesc aproape un milion de dolari pe an ca redevență către Societatea Audubon. Credeți că această înțelegere promovează obiectivele Societății Audubon? Credeți că promovează bunăstarea consumatorilor de gaze naturale?

(Povestea instructivă a Sanctuarului Rainey a fost împărtăşită de economiştii John Baden şi Richard Stroup în numărul din luna iulie 1981 al revistei *Reason*.)

(g) Este rațional din partea Societății Audubon să permită extragerea gazelor naturale din teritoriile pe care le deține, însă să se opună acestui lucru în alte zone?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

13. Avem nevoie de legi pentru a preveni eroziunea terenurilor arabile? Poate să creeze externalități negative eroziunea terenurilor arabile?
   (a) Cum afectează practicile agricole care erodează solul valoarea actuală a terenurilor arabile?
   (b) Cum va decide proprietarul de pământ arabil, care dorește să maximizeze valoarea actuală a terenului, dacă este cazul sau nu să adopte anumite măsuri de conservare a solului?
   (c) De ce arendașul va adopta, de obicei, măsuri de conservare a solului mai puține și cu o eficiență mai mică decât proprietarul?
   (d) De ce le-ar permite proprietarii arendașilor să reducă valoarea actuală a terenului prin practici care măresc producția curentă dar sporesc vulnerabilitatea solului față de eroziune?
   (e) Care sunt câteva dintre consecințele eroziunii solului care impun costuri și altor persoane, nu doar proprietarilor de terenuri agricole? Dar măcar fermierii-proprietari iau în considerare aceste costuri atunci când iau decizii despre dacă și despre cum ar trebui să cultive un teren care e deosebit de expus la acțiunea vântului și a apei?
   (f) Să presupunem că oamenii care își cultivă propriul pământ reușesc cu greu să câștige suficient de multe venituri pentru a-și plăti ratele la bancă și încep să se teamă că își vor pierde drepturile de proprietate asupra terenului în favoarea instituției de la care au împrumutat. Cum le va afecta această teamă deciziile privind compromisul între recoltele mai mari și reducerea eroziunii solului?
   (g) Un fermier din Montana cumpără zeci de mii de hectare de pășunat de la crescători cu experiență îndelungată în branșă, ară pământul și plantează grâu. De ce au vândut crescătorii? De ce terenul a fost transformat de fermier din teren de pășunat în teren folosit la cultivarea grâului?
   Dacă ar fi știut că i se va cere să îi despăgubească pe rezidenții din zonă pentru furtunile de praf rezultate din modificarea destinației terenurilor, ar fi considerat fermierul că ar fi fost mai profitabil să crească animale decât să cultive grâu?
   (h) Ar trebui să li se ceară fermierilor ale căror practici agravează problema furtunilor de praf să îi despăgubească pe ceilalți pentru praful suplimentar pe care îl lansează în aer? Cum ar putea fi administrat un astfel de sistem de despăgubiri?

14. Iată o întrebare cu răspunsuri multiple la care să vă gândiți. În clădirile şi pe terenurile aferente Colegiului Universitar Ivy sunt aruncate mult mai multe gunoaie decât în clădirile şi pe terenurile Complexului Comercial din Ivyville pentru că: (1) studenții sunt neglijenți prin definiție; (2) campusul Colegiului Ivy este folosit de mult mai multe persoane decât complexul comercial; (3) clienții complexului comercial au mai puține ocazii să facă mizerie pentru că nu fumează şi nici nu cumpără mâncare de tip fast-food; (4) clienții complexului comercial sunt mai puțin înclinați să facă mizerie deoarece sunt mândri că sunt „cumpărători din Ivyville", iar astfel au mai multă grijă de „campusul" lor; (5) doar la complexul comercial, nu şi la Colegiul Ivy, există oameni care se aşteaptă să primească beneficii financiare substanțiale pentru că păstrează clădirile şi împrejurimile curate.
15. Când ți-ai cumpărat casa, deasupra ei treceau, în medie, câte cinci avioane în fiecare zi. Numărul acesta a crescut constant, aproape imperceptibil, în ultimii ani, ajungând acum la 150. Este trecerea de la 5 la 150 o schimbare drastică sau radicală? Este situația în care te afli, cu 150 de avioane care zboară zilnic deasupra casei tale, mai tolerabilă pentru că numărul lor a crescut încet şi imperceptibil? Ai fi avut şanse mai mari să fii despăgubit dacă schimbarea ar fi avut loc într-o perioadă scurtă de timp? Dacă nu putem spune care a fost picătura care a umplut paharul, înseamnă acest lucru că adăugarea unei ultime picături nu a fost cauza revărsării?
16. Multe aeroporturi din marile oraşe au implementat programe menite să le cumpere înțelegerea proprietarilor de locuințe care sunt cel mai afectați de zgomotul avioanelor.
    (a) Cei care dețin case situate direct sub o rută de aterizare şi la mai puțin de 1,5 kilometri de pistă merită despăgubiți pentru zgomotul produs de avioanele care aterizează şi decolează? Dacă răspundeți pozitiv, întrebați-vă unde ați trage linia. Cum rămâne cu cei ale căror case sunt la 4,5 kilometri de capătul pistei sau care locuiesc foarte aproape, însă nu direct sub ruta de aterizare?
    (b) Dacă proprietarul închiriază casa, ar trebui ca despăgubirea să îi revină proprietarului sau chiriaşului? De ce?
    (c) Ar fi corect să fie despăgubiți proprietarii actuali? Nu a fost deja despăgubit proprietarul actual prin prețul la care a cumpărat casa, dacă aceasta a fost achiziționată în ultimii ani?
    (d) Ce importanță are, pentru răspunsul la întrebarea precedentă, dacă exista credința generală că aeroportul le

BCU IASI/CENTRUL DE RESURSE

va cumpăra înțelegerea acelor proprietari care vor fi cel mai grav afectați de zgomot?

17. În situația în care companiile aeriene sunt obligate să plătească taxe de aterizare care sunt ajustate pentru a lua în considerare nivelul de zgomot produs de anumite aeronave, perioada din timpul zilei sau al nopții în care aterizează și densitatea populației rezidențiale din apropierea aeroportului, cum vor acționa companiile pentru a reduce impactul operațiunilor proprii asupra proprietarilor de locuințe din apropierea aeroportului?
    (a) O agenție guvernamentală a calculat, în cazul a 23 de aeroporturi, rata de scădere a valorii de închiriere a proprietăților din împrejurimi cauzată de zgomot și a împărțit totalul la numărul total de aterizări și decolări din timpul unui an. Media cea mai mare a fost de 196,67 $ pentru Aeroportul La Guardia din New York; media cea mai mică a fost înregistrată în aeroportul din Portland, Oregon, cu un cost de 0,82 $ per aterizare sau decolare. Acest lucru înseamnă că fiecare aterizare sau decolare le impunea un cost combinat de aproape 200 $ vecinilor aeroportului La Guardia, însă un cost mai mic de un dolar tuturor celor care locuiau în jurul aeroportului din Portland. Vor considera companiile aeriene că este în interesul lor să folosească unele aeroporturi mai mult decât o fac acum, și pe altele mai puțin, dacă taxele lor de aterizare și decolare ar fi majorate cu aceste sume?
    (b) Vor exista șanse mai mari ca operatorii aerieni să monteze adaptoare de zgomot sau să cumpere aeronave mai silențioase dacă ar trebui să plătească taxe mai mari pentru avioanele mai zgomotoase? Răspundeți la argumentul că „nicio companie nu va da la fier vechi un avion scump doar pentru a economisi 400 $ la supratașele de aeroport". Gândește în termeni de marginalitate acest critic al supratașelor?
    (c) Cum ar putea acest sistem al supratașelor să îi facă pe operatorii aerieni să își trimită avioanele mai zgomotoase la Portland și pe cele mai silențioase la New York sau să folosească Aeroportul Dulles în loc de National pentru a zbura către Washington, D.C.? (Dulles, situat în mijlocul unei zone rurale din Virginia, a prezentat în cadrul studiului un cost de 5,64 $ per operațiune.)
18. Cât de strict ar trebui controlat ozonul? Legislația federală a stabilit pragul minim admis al ozonului la un nivel care ar preveni orice efect advers asupra sănătății celor care lucrează în zone cu concentrații mari de ozon.

(a) Există vreo cale ştiinţifică de a hotărî dacă beneficiile unui standard strict al ozonului sunt mai mari decât costurile sale?

(b) Potrivit unui articol din New York Times, 51 % din emisiile de compuşi organici volatili , care produc ozon la nivelul pământului, provin din funcţionarea autovehiculelor. Deci am putea să ne protejăm sănătatea fie interzicând mare parte din deplasările cu maşina, fie făcând mai puţin sport în zonele din oraş unde, timp de câteva zile pe an, nivelul de ozon depăşeşte pragul minim admis. Care este cea mai eficientă cale de a ne proteja sănătatea?

(c) Să presupunem că solvenţii industriali creează 4 % din emisiile periculoase, iar solvenţii casnici 5 %. Dacă adoptăm acte normative menite să reducă utilizarea solvenţilor, vor avea ele mai multe şanse să reducă uzul industrial sau casnic? Ar demonstra o restricţie pusă utilizării industriale că oamenii sunt mai importanţi decât profitul?

19. Un furnizor de energie electrică din Tacoma, Washington, a cumpărat de la o fabrică, pentru 265.000 $, dreptul de a emite în aer, în fiecare an, o cantitate suplimentară de 60 de tone de „particule fine". Fabrica îşi redusese emisiile anuale cu 69 de tone cu câţiva ani în urmă, datorită modernizării. Reprezentantul unei organizaţii ecologiste s-a opus, susţinând că practica vânzării drepturilor de a polua însemna, pur şi simplu, că „de îndată ce un poluator va ieşi din scenă, altul va fi gata să îi ia locul".

(a) Ce beneficii ale sistemului ignoră acest critic?

(b) Furnizorul de energie a folosit dreptul pentru a renova şi a pune în funcţiune un generator care funcţiona arzând gunoi, dar şi alţi combustibili, reducând astfel problema debarasării de deşeurilor solide. Este mai bine pentru mediu ca gunoiul să fie îngropat, sau incinerat?

20. Să presupunem că agenţiile guvernamentale de protecţie a mediului hotărăsc care va fi cantitatea exactă din fiecare poluant industrial pe care o vor admite într-o anumită zonă şi vând drepturile de a deversa aceste cantităţi de poluanţi celui care vine cu cea mai bună ofertă.

(a) Ce firme vor veni cu cele mai bune oferte?

(b) Cum ar putea cetăţenii care doresc un aer mai curat decât cel promovat de agenţiile de protecţia mediului să obţină ceea ce doresc?

21. „Taxele nu pot controla poluarea. Nu vor face decât să ruineze întreprinderile mici, în timp ce firmele mari, care îşi permit să plătească, vor polua în continuare". Sunteţi de acord?

BCU IASI/CENTRU CARTE VECHE

22. Iată un paragraf dintr-o scrisoare adresată revistei *Wall Street Journal*, scrisă de preşedintele Subcomisiei de Sănătate şi Mediu din cadrul Camerei Reprezentanţilor.

Modalitatea cea mai ieftină şi mai bună de a curăţa aerul este să ne asigurăm că noile instalaţii industriale sunt ecologice din construcţie. Este mult mai uşor să construieşti un cuptor de cocs sau un furnal ecologic decât să încerci să dotezi o instalaţie veche cu mijloace de a controla nivelul de poluare. Aşa cum înlocuirea autovehiculelor vechi şi poluante cu autovehicule noi, ecologice, va duce la diminuarea poluării produse de autovehicule, transformarea infrastructurii americane va curăţa aerul.

O lege care stipulează ca maşinile noi sau instalaţiile industriale noi să fie „ecologice" va creşte costul producerii maşinilor şi instalaţiilor industriale noi, crescându-le astfel şi preţul. Cum va încuraja acest lucru folosirea mai îndelungată a maşinilor şi instalaţiilor „poluante"? Arătaţi cum o lege ar putea avea drept rezultat un aer mai poluat prin faptul că stabileşte măsuri de control drastice şi stricte în ce priveşte maşinile şi instalaţiile industriale noi.

23. Presupuneţi că graficul din Figura 10-1 prezintă cât costă pe an şi per maşină să reduci cu diverse procentaje emisiile auto nedorite, folosind dispozitive obligatorii de control al gazelor de eşapament.

(a) De ce curba se ridică încet la început şi creşte mai rapid pe măsură ce nivelul emisiilor scade? Este aceasta o caracteristică specifică doar sistemelor de control al gazelor de eşapament de la automobile, sau este o relaţie mai generală?

(b) Ne spune această curbă ce proporţie din emisii ar trebui redusă? Le oferă indicii celor care fac politicile publice din acest domeniu?

(c) Dacă vă gândiţi la această curbă ca la costul marginal al producerii unui aer mai curat, de ce tip de date aţi avea nevoie pentru a construi cererea de aer mai curat? Ce ar însemna punctul de intersecţie al celor două curbe?

(d) Să presupunem că doriţi să aflaţi cât de mult valorează aerul curat pentru oamenii din regiunea voastră. Comandaţi un sondaj care îi întreabă pe oameni cât de mult ar fi dispuşi să plătească pentru a obţine diverse niveluri de reducere a emisiilor auto nocive din comunitatea lor. Puteţi să vă bazaţi că, în general, vor spune adevărul? Amintiţi-vă că nu vor fi obligaţi să îşi respecte evaluarea – adică, de fapt, nu vor fi puşi să plătească atât cât vor spune că sunt dispuşi să plătească. Care sunt principalele surse de parţialitate într-un astfel de sondaj?

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

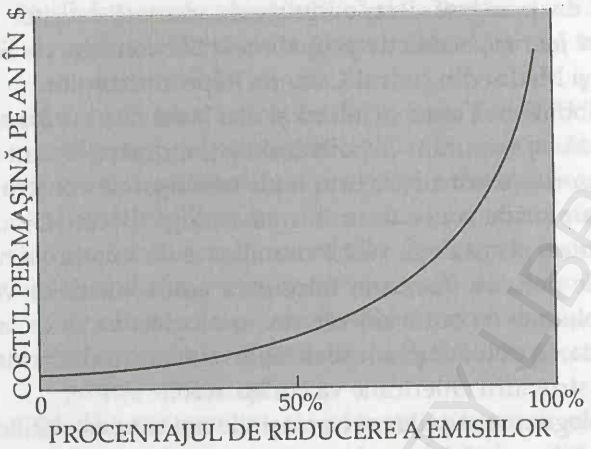


Figura 10-1 **Costul reducerii emisiilor auto**

(e) Să presupunem că sondajul este comandat de guvern, iar oamenilor intervievați chiar li se va cere să plătească o taxă anuală egală cu suma pe care vor declara că sunt dispuşi să o plătească pentru a reduce poluarea până la acel nivel stabilit de comun acord şi impus de autorități. Ce fel de parțialitate va introduce în evaluare cererea pentru aer curat a comunității?

24. Care este cel mai potrivit loc în care ar trebui aruncate deşeurile solide? Răspunsul cel mai frecvent este NIOM - Nu În Ograda Mea.
    (a) Cum îi discriminează pe nedrept municipalitatea pe unii oameni ori de câte ori alege o nouă groapă de gunoi?
    (b) Ce îi face pe oameni dispuşi să îi lase pe ceilalți să arunce deşeuri solide în „ograda" lor?
    (c) Ce s-ar întâmpla dacă municipalitatea i-ar „oferi" noua groapă de gunoi comunității care ar fi cea mai dispusă să o accepte? Cum ar putea fi obținută şi măsurată o astfel de disponibilitate?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAS/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASTATE CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Piețele și guvernul 11

Problema externalităților – pozitive sau negative – este adesea pusă pe seama *eșecului pieței*. Ideea este că mecanismul pieței nu atinge un standard *optim*. Sugerează și că măsurile corective guvernamentale pot propulsa sistemul pieței *mai aproape* de un optim ipotetic. Indivizii bine intenționați (inclusiv economiștii) *presupun* adesea că oficialii guvernamentali vor dispune de informații *și* de motivații pentru a rezolva o parte din problemele de coordonare din economia reală. Dar există posibilitatea ca politicile guvernamentale să înrăutățească lucrurile. James M. Buchanan, laureat al premiului Nobel pentru economie, a afirmat adesea „Economiștii care se focalizează pe eșecul pieței au obligația morală de a analiza și *eșecul guvernului*". Doi dintre autorii de față au priceput foarte bine acest mesaj, în calitate de foști studenți ai profesorului Buchanan. Prezentul capitol continuă să exploreze externalitățile, de data acesta concentrându-se în special asupra celor pozitive. Vom cerceta aceste aspecte păstrând în minte etica profesională a lui Buchanan.

În esența lui, acest capitol pune întrebări-cheie legate de structura economiei politice: ce ține de domeniul pieței și care sunt sarcinile ce revin guvernului? Este dificil să răspundem la o asemenea întrebare dacă nu știm ce se înțelege prin *piață* și prin *guvern*. Pentru a face o alegere inteligentă trebuie să cunoaștem ce opțiuni avem, dar ea nu este nici pe departe atât de clară pe cât o fac să pară dezbaterile pe marginea politicilor noastre publice.

Privat versus public?

La o examinare atentă, majoritatea diferențelor importante dintre sistemul pieței și guvern nu rămân în picioare. În primul rând, piața este caracterizată în mod obișnuit ca sector *privat*, agențiile și oficialii guvernamentali constituind sectorul *public*. Dar ce semnifică toate acestea? Cu siguranță nu înseamnă că acțiunile pieței nu afectează sectorul public sau că există chestiuni care

privesc numai sectorul privat. Nici nu poate însemna, la modul serios, că managerii de firme şi consumatorii au interese private, în timp ce oricine lucrează pentru guvern urmăreşte interese publice. Senatorul care pretinde că la baza deciziilor sale stă „interesul public", se ghidează, de fapt, după o interpretare personală a acestuia, trecută prin filtrul a tot soiul de interese private: realegerea, presiunile din partea colegilor, relaţiile cu presa, popularitatea şi ocuparea unui loc în cărţile de istorie. Senatorii *pot* fi mai puţin interesaţi de maximizarea venitului lor monetar comparativ cu directorii de firme, dar probabil că, în medie, sunt mai preocupaţi să aibă prestigiu şi putere.

Indivizii îşi urmăresc propriile interese... chiar şi în Congresul american.

Acelaşi gen de analiză este valabil pentru orice angajat al unei agenţii guvernamentale, fie el un înalt oficial numit într-o comisie de control sau un novice care abia a obţinut un post pe cea mai de jos treaptă a administraţiei publice. Oricât de măreţe, de nobile sau de imparţiale ar fi obiectivele unei agenţii guvernamentale, activităţile sale curente vor fi consecinţa deciziilor luate de muritori de rând, mânaţi de motivaţii incredibil de asemănătoare cu cele din sectorul privat. Mai mult, în ultimii ani, mulţi directori de corporaţii au pretins o dedicare specială faţă de „interesul public", nerăbdători să ne convingă că ţinta ultimă a politicilor lor nu este maximizarea venitului net, ci îndeplinirea responsabilităţii sociale. Am face bine să nu plecăm urechea la toată această retorică a intereselor publice şi private şi să pornim în căutarea motivaţiilor care stau cu adevărat la baza deciziilor luate de indivizi.

Concurenţă şi individualism

După o analiză mai profundă pălesc şi alte diferenţe dintre piaţă şi guvern, care sunt invocate în mod obişnuit. Piaţa este adesea numită sector *concurenţial*. Dar şi în guvern există concurenţă, după cum o demonstrează fiecare an electoral. În sânul fiecărei agenţii guvernamentale angajaţii concurează unii cu alţii pentru promovarea pe un post mai bun. Competiţie există şi între agenţii guvernamentale care se luptă să obţină alocarea unor fonduri mai mari din bugetul de stat. Cele două partide politice importante sunt într-o concurenţă continuă. Executivul este în competiţie cu legislativul, membrii Congresului concurează pentru numiri în comisii, chiar şi judecătorii unui tribunal districtual sunt în concurenţă, în speranţa unei eventuale numiri la o instanţă superioară. Oare judecătorii Curţii Supreme, numiţi în aceste funcţii pe viaţă şi aflaţi la apogeul carierei lor, nu se luptă pentru a câştiga o reputaţie printre jurnalişti sau printre profesorii de la facultăţile de drept?

Uneori ni se spune că *individualismul* este trăsătura marcantă a pieţei. Dar în ce constă „individualismul"? Mulţi dintre cei ce

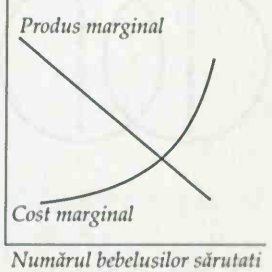
fac cunoştinţă cu piaţa merg să lucreze pentru companii mari imediat după ieşirea de pe băncile şcolii şi rămân angajaţi acolo până ies la pensie. Este oare vreo diferenţă între a lucra în Baltimore ca angajat al Direcţiei pentru Protecţie Socială şi a munci în Hartford în calitate de angajat al unei companii de asigurări? Când, după cel de-al Doilea Război Mondial, Marea Britanie a experimentat naţionalizarea, deznaţionalizarea şi renaţionalizarea industriei siderurgice, majoritatea angajaţilor din domeniu (şi mulţi alţii) au putut cu greu diferenţia aceste momente. Unele personaje des întâlnite pe culoarele Congresului par a fi mult mai individualiste (sau cel puţin, mult mai manieriste) decât indivizii care circulă pe holurile unui sediu de firmă.

Teoria economică şi acţiunea guvernamentală

Modul de gândire economic încearcă să explice activităţile sociale pornind de la ipoteza că toţi participanţii vor să-şi urmeze propriile interese şi încearcă să facă asta într-o manieră raţională. Regula raportului dintre costul marginal şi produsul marginal pe care am introdus-o în mod explicit în Capitolul 8, dar pe care am folosit-o de fapt în întreg cuprinsul cărţii, este doar o expresie formală a acestei ipoteze. Când cineva îşi urmăreşte interesul, înseamnă că îşi extinde orice activitate al cărei produs marginal este mai mare decât costul marginal şi îşi reduce orice activitate în dreptul căreia raportul este invers. Aşa cum am arătat mai înainte în carte, economistul nu pleacă de la ideea că banii sau bunurile materiale sunt singurele depozitare de costuri şi venituri (sau beneficii), de care ţin cont consumatorii şi producătorii, sau că interesele pe care indivizii le au sunt neapărat înguste şi egoiste. Teoria economică poate face lumină asupra consecinţelor sociale ale fiecărui tip de interes uman. De ce nu ar fi valabil acest lucru şi pentru scopurile individuale şi pentru mecanismele sociale care controlează cursul activităţilor guvernamentale?

Răspunsul nostru este că *într-adevăr* este valabil. După cum presupun oamenii de obicei, principiile care stau la baza interacţiunilor sociale care dau tirajele revistelor *Time* sau *Newsweek* nu diferă prea mult de cele care stau la baza tirajului pentru *Federal Reserve Bulletin*. La fel ca firmele private, guvernul produce mărfuri şi servicii. Şi guvernele pot face aceasta numai prin obţinerea unor resurse productive al căror cost de oportunitate constă în valoarea producţiei care ar rezulta dacă li s-ar da întrebuinţarea cea mai bună, a doua după cea aleasă. Prin urmare, atât guvernele, cât şi firmele private trebuie să liciteze pentru resursele pe care le doresc şi să ofere proprietarilor acestora stimulentele corespunzătoare. Luaţi aminte (vom reveni la

Perspective de realegere



acest aspect) la faptul că stimulentele pe care le poate folosi guvernul sunt şi pozitive şi negative. Ameninţarea cu închisoarea, de exemplu, poate fi un stimulent important atunci când unii indivizi decid ce parte a venitului lor să o încredinţeze în fiecare primăvară Serviciului de Colectare a Veniturilor Statului. United Ways nu pot apela la acest mod de a convinge. Guvernele se confruntă chiar cu problema marketingului pentru produsele finale pe care le oferă, precum şi cu cea a căutării preţurilor, cu toate că cele exprimate monetar joacă un rol minor în distribuţia bunurilor publice. Curbele cererii pentru bunurile guvernamentale există, fără îndoială, dar, întrucât acestea sunt rare, trebuie împărţite prin intermediul unor criterii discriminatorii. Prin urmare, indivizii interesaţi de ele vor concura între ei în privinţa îndeplinirii respectivelor criterii şi vor plăti preţul stabilit. Principalul avantaj al acestei perspective asupra guvernului este tendinţa de a-l privi ca pe un *deus ex machina*, ca pe o putere trimisă de sus care poate rezolva problemele dificile la fel de magic precum o face un dramaturg în ultimul act al oricărei farse. Aşteptările noastre cu privire la guvern devin la realiste. Ne încurajează să ne întrebăm care sunt condiţiile care îl fac capabil să acţioneze eficient în orice situaţie dată, nu doar să presupunem că guvernul obţine întotdeauna ce vrea şi prinde prada pe care o urmăreşte. Această perspectivă ne reaminteşte, de asemenea, că propoziţia anterioară a sugerat în mod înşelător caracterul impersonal al guvernului, întrucât acesta *este format dintr-o mulţime de oameni care interacţionează pe baza a numeroase drepturi de proprietate.*

Dacă vă întrebaţi ce legătură au drepturile de proprietate cu comportamentul guvernului, pe moment s-ar putea să fi uitat că economiştii folosesc conceptul pentru a descrie regulile jocului. Fiecare dintre cei implicaţi în mecanismele guvernamentale, de la votanţi, la angajaţii din administraţia publică, până la preşedinte, au anumite aşteptări unii de la alţii cu privire la ce pot sau ce ar putea să facă. Respectivele aşteptări reflectă anumite *drepturi de proprietate*. Poate înţelegem mai bine enunţul de mai sus dacă înlocuim sintagma *ceea ce cred indivizii că pot obţine* cu *drepturi de proprietate*. Din păcate, această propoziţie face trimitere la un comportament duplicitar şi lipsit de etică, pe care nu dorim să-l sugerăm. Ea transmite însă şi forţa conceptului de drepturi de proprietate; acţiunile pe care indivizii le întreprind vor depinde de consecinţele aşteptate, privitoare la beneficiile şi costurile marginale anticipate asociate deciziilor pe care le pot lua. Acest fapt este la fel de valabil şi pentru sediul Senatului şi pentru bursa de valori new-yorkeză. Cheia priceperii fiecăreia dintre aceste lumi în parte stă în înţelegerea drepturilor de proprietate foarte diferite ale senatorilor faţă de deţinătorii de titluri de valoare.

BCU IASI

Dreptul de a constrânge

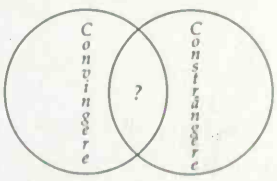
Piețele și guvernul

Există o diferență semnificativă între sectorul guvernamental și cel non-guvernamental, care nu plătește și nici nu dispare după o analiză atentă. *Guvernul posedă un drept exclusiv și general recunoscut de a constrânge persoane adulte.* Dreptul este *general* recunoscut, dar nu universal; anarhiștii radicali nu-l garantează, și nici cei care acceptă guvernul de principiu, dar socotesc nelegitimă autoritatea unei guvernări sub oblăduirea căreia trăiesc. Este un drept *exclusiv* întrucât afirmăm că „indivizii nu au dreptul să ia legea în propriile mâini"; fiecare trebuie să apeleze la oficiali guvernului (polițiști, magistrați, legiuitori) atunci când coerciția apare ca necesară. Și este un drept de a constrânge *persoane adulte*, identificate în mod unic de către guvern, căci părinților li se încredințează, în general, dreptul de a-și constrânge copiii în anumite situații.

Recunoscut, nu închipuit)

Ce înseamnă a constrânge? *A constrânge înseamnă a induce cooperarea sub amenințarea reducerii violente a spectrului opțiunilor indivizilor.* Coerciția ar trebui să aibă o alternativă pentru obținerea cooperării din partea indivizilor, adică convingerea. *A convinge înseamnă a induce cooperarea cu promisiunea de lărgire a spectrului opțiunilor indivizilor.* În câteva cazuri, s-ar putea să nu ne punem de acord dacă anumite acțiuni reprezintă constrângere sau convingere. Adesea, ele ajung să implice o dezamăgire reală sau pretinsă, așa încât dezacordurile dintre noi ar viza opțiunile pe care indivizii credeau că le au atunci când alții le-au indus cooperarea. Sau, s-ar putea să nu cădem de acord în privința drepturilor pe care noi credem că indivizii *ar trebui* să le aibă. În schimb, această definiție ne va ajuta, de regulă, să deosebim eforturile coercitive de cele neconstrângătoare de influențare a comportamentului altora. Recunoaștem că numai guvernul are dreptul de a asigura cooperarea sub amenințarea de retragere a unor opțiuni, de reducere a libertății indivizilor și de limitare a drepturilor acestora.

Coerciția are o reputație proastă, pentru că majoritatea dintre noi credem (sau avem impresia că credem) că, în general, indivizilor ar trebui să li se permită să facă ce vor. În plus, constrângerea implică autoritate, la care mulți dintre noi reacționează cu o ostilitate automată. Dar regulile de circulație care ne spun că trebuie să conducem mașina pe partea dreaptă a drumului și să oprim atunci când semaforul devine roșu ne constrâng și ne dau mai multă libertate în același timp. Ne dau mai multă libertate deoarece simultan îi constrâng pe alții. Cu toții ajungem la destinație mai repede și mai sigur pentru că acceptăm constrângerea impusă de regulile de circulație. Acesta este argumentul tradițional adus de guvern în apărarea sa și a dreptul lui de a constrânge: cu toții putem atinge un nivel mai înalt de libertate și putem avea mai multe opțiuni, dacă acceptăm unele limitări ale libertății și ale opiniilor noastre.



Este necesar guvernul?

Oare chiar trebuie să facem uz de coerciție? Nu am obține rezultate la fel de bune bazându-ne pe cooperarea voluntară? Am văzut de-a lungul prezentei cărți că schimbul voluntar este principalul mecanism de coordonare din societatea noastră. De ce nu ar fi schimbul voluntar *singurul* mijloc prin care să inducem cooperarea? Dacă punem această întrebare cu seriozitate și insistăm în aflarea unui răspuns, vom ajunge să cunoaștem mai multe despre potențialul și limitele diferitelor căi de a face lucrurile să meargă.

O cale de a trata această chestiune este să ne întrebăm ce s-ar întâmpla dacă nu exista deloc guvern în societatea noastră. Ce probleme s-ar ivi? Oare sarcinile importante ar mai fi duse la îndeplinire? Nu ar putea oamenii să rezolve respectivele probleme și să execute acele sarcini fie prin acțiuni individuale, fie prin crearea de asociații de voluntariat? Un bun exemplu de la care să pornim în lămurirea acestor aspecte este cel al protecției oferite de poliție. Dacă nu ar exista guvern, ar mai exista poliție? Nu este cazul să punem așa o întrebare, pentru că în prezent există și forțe de poliție private. Dar acestea întăresc nivelul de bază al protecției oferite de poliția publică, asigurând servicii suplimentare celor care doresc și sunt dispuși să plătească pentru asta. Am putea beneficia de acea protecție de bază în absența guvernului?

Excluderea celor care nu plătesc

De ce nu? În lipsa unui guvern, cei care ar dori să fie protejați de poliție ar putea-o avea simplu, cumpărând-o de la agenții private – procedând cam la fel ca acei oameni care nu sunt mulțumiți de serviciul pe care îl oferă guvernul acum. Nu ar fi acest sistem mai cinstit decât cel care există? Indivizii care au proprietăți multe de protejat și timp, înclinație sau abilități puține să se ocupe personal, ar fi nevoiți să plătească pentru acest serviciu. Cei care dețin proprietăți mici sau sunt într-o funcție bună, nu ar mai trebui să plătească impozite pentru protecție din partea poliției, de care în realitate nu beneficiază. Îi facem pe oameni să plătească pentru propria mâncare decât să le-o oferim pe seama încasării unor taxe, în parte din pricină că știm că indivizii și-o doresc în cantități și calități extrem de diferite. De ce să nu folosim același sistem și pentru protecția din partea poliției?

Răspunsul corect *nu* este acela că protecția din partea poliției este „o nevoie de bază"; mâncarea este și mai de bază și mai necesară. Diferența este că mâncarea poate fi oferită numai celor ce plătesc pentru ea și refuzată în totalitate celor care nu vor să o achite. Cu protecția din partea poliției nu se întâmplă la fel. Ofițerii pe care i-au angajat vecinii noștri pentru a le păzi casele oferă un bonus de securitate și casei noastre, atunci când

BCU IASI

patrulează pe stradă. Eventualii hoți nu își vor da seama că noi nu am contribuit la asigurarea serviciului de pază în cartier, prin urmare vor crede că nu vor fi prinși dacă ne sparg casa. De fapt, s-ar putea ca hoții să *nu* fie deloc feriți dacă fac asta. Ofițerii de serviciu ar putea decide că cel mai eficient mod de a asigura protecția caselor clienților lor este să îi aresteze pe *toți* hoții pe care îi descoperă, indiferent a cui este proprietatea vandalizată. Acest lucru ne oferă o protecție pe care nu am plătit-o.

Cam în același fel, pompierii angajați să protejeze casele vecinilor noștri ar putea alege să stârnească un incendiu controlat în curtea sau în podul nostru, tocmai pentru a împiedica răspândirea acestuia pe proprietățile clienților lor. Iar când sting flăcările care au afectat casele acestora, scad posibilitatea ca proprietăților celor care nu i-au plătit să ia foc. În ambele cazuri, cineva care nu plătește beneficiază totuși de producerea unui bun. Trăsătura esențială este aceea că producătorii – ofițerii de poliție sau pompierii – nu pot să-i excludă pe cei care nu au plătit.

Problema oportunistului

Atunci când indivizii pot obține un bun fie că plătesc sau nu pentru el, sunt slab motivați să ofere prețul. Ei sunt tentați să devină *oportuniști, persoane care acceptă beneficiile fără să plătească partea de cost ce le revine pentru a se bucura de ele.* Dacă nimeni nu este motivat să achite costurile, nimeni nu va fi motivat să ofere beneficiile. Prin urmare, bunurile nu vor mai fi produse, în ciuda faptului că pentru fiecare au o valoare mai mare decât costul producerii lor.

Cine va fi motivat să ofere un bun, dacă oamenii îl pot obține fără să plătească pentru el?

Conceptul „oportunist" descrie una dintre problemele cele mai frustrante cu care se confruntă studiul organizării sociale. Îi frustrează în special pe cei care nu înțeleg de ce există această problemă și care insistă că *trebuie* să dispară: „Putem rezolva problema energiei numai dacă fiecare dintre noi ar...", „Nu ar mai exista gunoi pe autostrăzile noastre numai dacă fiecare dintre noi ar...", „Dacă fiecare dintre noi analizează chestiunile și merge la vot în ziua alegerilor ...", „Dacă fiecare țară ar renunța pentru totdeauna la uzul forței ca mijloc de rezolvare a conflictelor internaționale...". În toate aceste cazuri și în multe altele de același fel, cei care le susțin cu atâta tânguire recunosc cu sinceritate că am avea de câștigat cu toții „numai dacă fiecare dintre noi ar...". Aceștia sunt frustrați de eșecul continuu al oamenilor de a face ceea ce, în mod clar și recunoscut de toată lumea, ar îmbunătăți situația tuturor.

Dacă toți cultivatorii de grâu... Ce estimări ați face?

Problema oportunistului îi frustrează și pe economiști, pentru că întâmpină atât de multă rezistență atunci când încearcă să-i convingă pe oameni că *fiecare nu va face ceea ce este în interesul tuturor, decât dacă este în interesul fiecăruia.* Oamenii își ghidează

acțiunile după costurile pe care se așteaptă să le suporte și după beneficiile pe care se așteaptă să le primească, ca *rezultat al respectivelor acțiuni*. Dacă beneficiile crescânde ale Serenei Dippity vor fi identice pentru toate obiectivele practice, indiferent dacă întreprinde sau nu o acțiune, dar își va atrage costuri semnificative dacă acționează, ea nu va trece la fapte. Dacă Serena este are un suflet nobil și generos, va obține multe beneficii din ajutorarea altora, focalizându-se puțin asupra sacrificiului pe care îl face și, în consecință, va întreprinde o serie de acțiuni pe care alte persoane, nu așa de nobile și de generoase, nu sunt dispuse să le facă. Trebuie să insistăm asupra acestui aspect, întrucât conceptul de oportunist în mod sigur nu susține ideea că oamenii sunt complet egoiști sau că altruismul nu joacă niciun rol în viața socială. Dimpotrivă, o societate în care oamenii ar fi complet egoiști ar înceta să mai existe. În Capitolul 10 am afirmat – și vă reamintim în capitolul de față – că o anumită doză de preocupare sinceră pentru bunăstarea altora este esențială dacă vrem să existe vreun fel de cooperare socială. În comunitatea unor indivizi incapabili să empatizeze sau cel puțin să interiorizeze măcar o parte din ceea ce experimentează alții, nu ar putea exista nici piețe, nici guvern.

Externalitățile pozitive și oportuniștii

Atunci când subliniază importanța conceptului de oportunist, economistul insistă doar asupra faptul că indivizii *au limitat* noțiunile legate de propriul interes, care nu întreține, la modul general, sentimentele altora, mai ales ale celor mai îndepărtați, cu o vioiciune și o forță care cresc pe măsură ce experimentează costurile și beneficiile care îi privesc mai direct. Economistul care atrage atenția asupra problemei oportunistului, susține existența externalităților pozitive și negative, care îi încurajează pe indivizi să fie oportuniști. *Externalitățile pozitive sunt beneficiile pe care factorii de decizie le trec cu vederea atunci când iau hotărâri.* Externalitățile pozitive ridică întrebarea: se va găsi cineva care să aibă motivația corectă atunci când generează respectivele beneficii, sau toată lumea va aștepta și va spera să le primească drept un bonus rezultat din acțiunile celorlalți?

În societățile moderne, externalitățile pozitive sau beneficiile suplimentare sunt probabil și mai răspândite decât costurile suplimentare, externalitățile negative care dau naștere la nemulțumiri legate de poluare. Proprietarii de case care întreține peluze frumoase produc beneficii suplimentare vecinilor și trecătorilor. Persoanele care au pe chip un zâmbet fermecător distribuie beneficii suplimentare tuturor celor pe care îi întâlnesc. Cetățenii care își dau silința să se informeze în legătură cu problemele comunității, îmbunătățesc calitatea deciziilor publice, acționând deci

BCU IASI

spre binele tuturor. Mai mult, în mod regulat şi de la sine înțeles, producătorii şi vânzătorii obişnuiți oferă clienților beneficii mult mai mari decât cele pe care trebuie să le plătească. Eliminarea tuturor beneficiilor suplimentare ar fi la fel de absurdă şi imposibilă ca descotorosirea de toate externalitățile negative. Cu toate acestea, beneficiile suplimentare şi tendințele oportuniste pe care acestea le încurajează dau într-adevăr naştere unor probleme sociale serioase. Coerciția exercitată prin intermediul unei agenții guvernamentale ar reprezenta o cale de tratare a acestora.

Numărul schimburilor reciproc avantajoase care au loc în societate sunt limitate de costurile de tranzacție.

Aduceți-vă aminte faptul că schimbul atrage după sine costuri de tranzacție. Purtătorul cererii şi ofertantul trebuie să se găsească unul pe celălalt, să cadă de acord asupra a ceea ce sunt dispuşi să ofere şi să primească, şi să se asigure că într-adevăr obțin ceea ce aşteptau. Mai cu seamă, vânzătorii trebuie să suporte o serie de costuri de tranzacție pentru a se asigura că cei care nu plătesc nu obțin bunurile pe care ei le oferă. Operațiunile unei firme cu vechime reduc costurile de tranzacție, transformându-le în cheltuieli de rutină, dând posibilitatea tuturor părților să obțină beneficii nete mai mari de pe urma schimbului. Totuşi, atunci când costurile de tranzacție rezultate din schimb sunt atât de mari încât depăşesc beneficiile, schimbul nu va mai avea loc, iar câştigurile potențiale se vor pierde. *Guvernul poate fi văzut ca instituție care reduce costurile de tranzacție apelând la constrângere.*

Lege şi ordine

Să aruncăm o privire asupra câtorva funcții tradiționale ale guvernului, pentru a vedea până unde merge această abordare cu explicațiile. Începem cu problema „legii şi ordinii". Putem rezuma acum argumentul prezentat în cele câteva pagini de dinainte: costurile de tranzacție mai mari fac dificilă eliminarea celor care nu plătesc din rândul celor care se bucură de beneficiile suplimentare generate de patrulele de poliție. Guvernul face uz de constrângere, pentru ca oportuniştii să nu distrugă motivația polițiştilor de a oferi protecție. Acesta oferă serviciul tuturor şi îl plăteşte din contribuții impuse, numite impozite.

Un sistem judiciar care să rezolve litigiile dintre cetățeni ar putea fi creat prin contribuții voluntare, mai uşor decât o forță de poliție, după cum o sugerează numeroasele sisteme de arbitraj, finanțate prin asemenea contribuții. Dar toată lumea beneficiază atunci când indivizii care ocupă un teritoriu comun se supun aceluiaşi sistem de legi şi reglementări judiciare. Regulile, uniforme, consecvent aplicate şi impuse tuturor, indiferent dacă aceştia îşi dau sau nu consimțământul, ajută pe toată lumea să-şi facă planuri cu încredere. Iar capacitatea de a face planuri cu încredere face diferența dintre o societate caracterizată prin cooperare şi o gloată haotică. Societățile fac apel la constrângere pentru a crea

sisteme de justiție și a le face funcționale, căci un ansamblu de legi și tribunale conferă beneficii substanțiale oamenilor, indiferent dacă aleg sau nu să plătească pentru el și să fie constrânși prin intermediul lui.

Apărarea națională

Apărarea națională este o funcție tradițională a guvernului și reprezintă exemplul clasic de beneficiu care nu poate fi oferit, decât contra unui cost prohibitiv, doar acelora care au plătit pentru el. Întrucât oportunismul ar face practic imposibilă finanțarea unui sistem de apărare națională pe seama contribuțiilor voluntare, societățile recurg la constrângere, colectând fondurile necesare prin impozitare.

Cum poate un furnizor de apărare națională să o pună la dispoziție numai acelora care au plătit taxa pentru apărare?

Totuși, trebuie să fiți atenți, pentru că afirmația este puțin cam generalizatoare, căci guvernul nu trebuie să se bazeze doar pe constrângere pentru a produce bunul numit apărare națională. Și niciun guvern adevărat nu face aceasta. Impozitele folosite pentru finanțarea unei armate sunt prelevări coercitive. Dar atunci când fondurile sunt utilizate în scopul angajării de personal pentru forțele armate și al achiziției de echipament de la furnizori, guvernul se bazează pe convingere și cooperare voluntare, așa cum procedează în cazul ofițerilor de poliție și al judecătorilor. Acest aspect ridică o întrebare interesantă. De ce guvernul folosește uneori coerciția în atingerea obiectivelor sale, când convingerea ar părea la fel de bună, sau chiar mai bună? De ce ar alege un guvern să recruteze oameni în rândurile forțelor armate (și a juraților), decât să se bazeze pe voluntari? Majoritatea celor care lucrează pentru guvern sunt convinși să facă asta, nu obligați. De ce unii sunt constrânși? Pericolele la care se expun militarii nu pot oferi un răspuns complet, întrucât oamenii sunt atrași în profesii mult mai periculoase fără a fi recrutați. Mai târziu vom sugera o explicație.

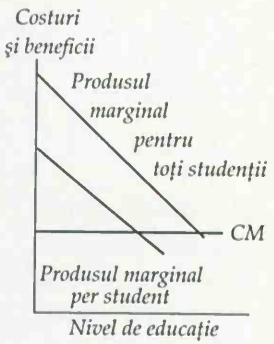
Drumuri și școli

Ce putem spune despre drumuri? Ne-am mai bucura de un sistem corespunzător de șosele și autostrăzi, dacă nu am face apel la constrângere pentru a le finanța? Fiți atenți, un sistem corespunzător nu înseamnă neapărat că are calitatea și cantitatea pe care o avem acum. Drumurile sunt subamenajate dacă beneficiile date de anumite amenajări sunt mai mici decât costurile efectuării lor, iar acest lucru se poate întâmpla cu siguranță. Există oare vreun motiv să ne așteptăm la o subamenajare sistematică a șoselelor și a autostrăzilor, dacă dotarea lor este în întregime lăsată în seama contribuțiilor voluntare? Costurile de tranzacție ar fi destul de înnebunitoare dacă toate șoselele și toate autostrăzile ar fi deținute

BCU IASI

şi puse în funcţiune de indivizi care ar trebui să se bazeze numai pe încasarea de taxe pentru colectarea venitului. Mai mult, beneficiile nu cresc numai pentru şoferi. Oamenii care locuiesc de-a lungul unui drum cu pietriş beneficiază de pe urma pavării acestuia, chiar dacă nu conduc niciodată autovehicule pe el. Experienţa celor ce au construit drumuri în zone îndepărtate sau în cadrul unor şantiere private fără a recurge la constrângere sugerează că lucrul acesta este posibil, iar costurile de asigurare a cooperării exclusiv pe bază de voluntariat pot fi destul de ridicate.

Ce sens are folosirea constrângerii pentru asigurarea finanţării în educaţie? Argumentul adus aici este acela că indivizii vor participa la procesul educaţional numai până la punctul în care costul marginal propriu va fi egal cu produsul marginal. Se presupune însă, că educaţia generează externalităţi pozitive substanţiale, beneficii crescânde pentru persoane, altele decât cele care sunt educate. Astfel, într-o ţară democratică, fiecare individ are de câştigat atunci când cetăţenii învaţă să citească şi să gândească mai limpede. Întrucât atunci când hotărâm cât de mult vrem să fim parte a procesului educaţional nu luăm în considerare beneficiile suplimentare care se îndreaptă către alţii, obţinem un nivel situat sub optim. Prin folosirea taxelor pentru subvenţionarea învăţământului, guvernul reduce costurile în domeniu pentru potenţialii studenţi şi îi determină să obţină mai mult decât dacă nu ar fi procedat astfel. La fel ca în cazul drumurilor, intervine întrebarea dacă recurgerea la constrângere pentru împiedicarea subutilizării resurselor nu duce în realitate la suprautilizarea lor. Vom reveni la această întrebare.



Redistribuirea venitului naţional

Un alt tip de acţiune guvernamentală este cea privitoare la acordarea unor beneficii speciale – burse în bani, tichete de masă, îngrijire medicală, subvenţii pentru construcţia de locuinţe şi o multitudine de servicii sociale – persoanelor sărace sau cu dizabilităţi. De ce ar implica constrângere o astfel de activitate? De ce nu o lăsăm în seama filantropiei voluntare, în loc să obligăm oamenii să contribuie prin sistemul de impozitare? O parte a răspunsului stă în faptul că acţiunile caritabile intră în sfera oportunismului. Să presupunem că toţi cetăţenii sunt dispuşi să facă acte de caritate şi vor să vadă mai multe venituri alocate în special celor săraci şi năpăstuiţi. Cu toate că unii dintre ei obţin beneficii directe din susţinerea unei cauze caritabile, majoritatea ar prefera ca problemele să fie rezolvate şi cei în suferinţă să fie alinaţi, dar costul suportat să fie minim. Vor ca săracii să fie ajutaţi, dar în acelaşi timp doresc să-i vadă pe alţii oferindu-le ajutorul. Tind astfel să se comporte ca nişte oportunişti. Păstrează pentru ei înşişi o parte din contribuţii, în speranţa că alţii vor contribui

suficient încât să fie rezolvată problema. Dar atunci când toți așteaptă ca alții să contribuie, valoarea fondurilor colectate pe care toată lumea o vrea ridicată, se diminuează. În asemenea situații, impozitarea poate determina oamenii să dorească să contribuie într-o proporție mai mare, asigurându-i că și alții contribuie.

Reglementarea schimbului voluntar

Ce putem spune despre lunga listă a activităților guvernului care intră în categoria reglementărilor? De ce reglementează guvernele federale, statale și locale atâtea activități cetățenești, întrebuințând constrângerea pentru a controla termenii în care indivizii au voie să efectueze schimburi voluntare? Dacă punem problema în această manieră – a utilizării coerciției pentru controlarea schimbului voluntar – ne poate împinge să medităm un pic mai intens și mai îndelung la toate lucrurile pe care le face guvernul în numele reglementării.

În parte, răspunsul este dat de puternica încredințare că, dacă guvernul nu legiferează anumite tipuri de schimb voluntar, cei puternici și lipsiți de scrupule vor profita în mod necinstit de cei slabi și nevinovați. Acesta este argumentul parental[1], care fără îndoială că are un oarecare merit, dar care a fost adesea folosit în exces de către cei care aveau interese deosebite tocmai pentru a profita într-un mod necinstit de cei slabi și nevinovați. Cealaltă parte a răspunsului este dată de costurile de tranzacție. Ar fi extrem de costisitor pentru fiecare să purtăm după noi scale de măsurare a conformității, de genul celor pe care le folosesc măcelarii, și propriile noastre bidoane pentru a ne asigura că pompele de benzină nu ne trag pe sfoară. Atunci când trebuie acreditați medici și Direcția pentru Alimentație și Medicamente (D.A.M.) aprobă medicamentele noi de înainte de intrarea pe piață, cumpărătorii sunt scutiți de costul evaluării bunurilor a căror calitate nu ar putea fi identificată de majoritatea dintre ei, decât contra unor costuri prohibitive. Prin faptul că obligă vânzătorii să obțină certificare, agențiile guvernamentale ne permit fiecăruia dintre noi să încheiem tranzacții satisfăcătoare la un cost mai redus. O mare parte a reglementării guvernamentale poate fi considerată coerciție menită a reduce costul obținerii de informații.

Totuși, acest demers de apărare a reglementării are o fisură evidentă, și anume, omiterea entuziasmului cu care vânzătorii susțin atât de frecvent reglementarea. Cei care au studiat chestiunea știu foarte bine că asemenea solicitări de reglementare guvernamentală îi privesc adesea mai mult pe vânzători decât pe clienții lor. În Capitolul 9 am văzut de ce se întâmplă acest

[1] Majoritatea oamenilor l-ar numi *paternalist*, dar *parental* este un termen mai potrivit și mai puțin discriminatoriu.

BCU IASI

lucru. Vânzătorii sunt foarte doritori să limiteze concurența și reglementarea din partea guvernului în numele protecției consumatorului. Aceasta este o tehnică ce s-a dovedit eficientă în privința eliminării concurenței. Dar de ce cooperează victimele? De ce guvernul întrebuințează coerciția pentru promovarea unor interese speciale, când se presupune că responsabilitatea sa ar fi să sprijine interesul public?

Guvernul și interesul public

Răspunsul sumar sugerat de teoria economică ne aduce înapoi, într-un mod surprinzător, la problema cu care am început prezentul capitol. Acțiunile coercitive întreprinse de guvern pentru a compensa limitele inerente ale cooperării pur voluntare sunt ele însele supuse aceloraşi limite. Motivul pentru care se întâmplă aceasta stă în aceea că însăşi coerciția depinde de cooperarea voluntară. Convingerea precede coerciția întotdeauna, pentru că guvernul nu va acționa până când anumite persoane nu au fost convinse să acționeze. Guvernul nu este duhul din lampa lui Aladin. Guvernul este alcătuit din indivizi care interacționează, având în atenție costurile şi beneficiile alternativelor pe care aceştia le întrezăresc. Partea tulburătoare a acestui demers este că problemele create de costurile de tranzacție, de externalitățile pozitive şi de oportunişti sunt deosebit de acute în viața politică a țărilor democratice.

Un număr surprinzător de mare de oameni presupun fără să a se gândi mai serios că „guvernul acționează în interes public". Oare chiar aşa procedează? Întotdeauna face astfel? De ce credem asta despre el? Cetățenii devin mai virtuoşi atunci când se mută de la coada de la supermarket la cea de la secția de votare? Oamenii îşi schimbă caracterul atunci când renunță la o slujbă din industrie sau din învățământul superior pentru a ocupa o funcție în guvern? Să presupunem că definim interesul public ca ceva dorit de toată lumea, dacă toți dețin informațiile corespunzătoare şi sunt imparțiali. Teoria economică are ceva folositor de spus despre probabilitatea ca acțiunile guvernului să izvorască din informații adecvate şi de la un punct de vedere imparțial?

Cei ale căror decizii alcătuiesc totalitatea acțiunilor guvernamentale vor fi atenți la informațiile care le sunt cu adevărat disponibile şi la motivațiile cu care se confruntă în realitate. Teoria economică estimează că aceste informații şi motivații vor tinde să fie limitate şi părtinitoare.

Informațiile şi guvernele democratice

Putem începe de la cetățenii care votează. Niciunul dintre noi nu are suficiente informații ca să dea un vot în cunoştință de

cauză. Ca să vă convingeți că e așa, faceți un mic experiment mental. Presupuneți că știți faptul că votul dumneavoastră pentru un candidat sau pentru o poziție de pe buletin, va determina rezultatul alegerilor; numai votul dumneavoastră va atârna în balanță. Cât de multe informații veți aduna înainte de a da votul decisiv? Desigur că va depinde mult de importanța funcției sau a situației. E sigur însă că veți investi mai mult timp și mai multă energie în obținerea acelor informații decât atunci când sunteți doar unul dintre cei 50.000 sau 50 de milioane de votanți. Așa se face că în ziua alegerilor majoritatea cetățenilor, inclusiv cei inteligenți, instruiți și cu spirit civic păşesc în secția de votare doar cu o mulțime de prejudecăți, cu oarece suspiciuni, cu câteva frânturi de informații și o mare ignoranță. Procedăm astfel pentru că așa e rațional! Dată fiind importanța reală a unui vot din 50.000 sau 50 de milioane, am pierde timpul cu aflarea tuturor informațiilor ca să votăm în deplină cunoștință de cauză. Nu este vorba numai de egoism sau de lipsa de dedicare pentru bunul mers al societății. Un votant care vrea să facă un sacrificiu personal pentru binele comunității, ar putea face acest lucru implicându-se în mod voluntar în activități sociale, punându-și la dispoziție timpul, banii sau silueta mult mai mult decât adunând suficiente informații pentru a da un vot în deplină cunoștință de cauză.

Ignoranța rațională apare atunci când aflarea unor informații nu merită osteneala.

„Dar dacă toți ar gândi astfel", răsună principala obiecție, „democrația nu ar mai fi funcțională". Această frază reprezintă o altă fațetă a argumentului că problema oportunistului nu există pentru că lumea ar fi un loc mai bunîn absența ei. Cei fideli democrației s-au preocupat mai mult de modalitățile de a o face funcțională atunci când cetățenii cu drept de vot sunt neinformați sau dezinformați și nu au pretins că votanții dețin cunoștințe pe care în mod evident nu le au.

Unii apărători ai democrației nu sunt descurajați de tot de incompetența votanților. Ei se bazează pe reprezentanții aleși pentru obținerea de informații care trebuie să fie disponibile pentru luarea unor decizii în interes public. Încrederea lor are un suport rezonabil în realitate. Întrucât votul fiecărui legiuitor are o mult mai mare probabilitate de a afecta rezultatul alegerilor, pentru că aceștia pot folosi informațiile pe care le acumulează pentru a-i influența semnificativ pe alții, pentru că li se pun la dispoziție o serie de persoane și alte resurse în vederea colectării informațiilor, pentru că mulți oameni vor fi foarte interesați să furnizeze informații celor care elaborează legile, pentru că voturile legiuitorilor sunt monitorizate și trebuie apărate – din pricina tuturor acestor motive, reprezentanții aleși sunt mult mai bine informați în legătură cu situațiile supuse la vot decât cetățenii obișnuiți.

BCU IASI

Interesele demnitarilor aleși

Chiar dacă putem socoti că legiuitorii care votează sunt informați corespunzător, suntem noi în măsură să presupunem că voturile lor vor servi interesul public? Reprezentanții aleşi sunt imparțiali? Întrebarea aceasta poate suna şi altfel. Oare aleşii vor vota întotdeauna în direcția în care informația pe care o au la dispoziție le-o comunică? Teoria economică porneşte de la prezumția că indivizii acționează după cum le dictează interesul propriu, nu cel public. Uneori va fi în interesul demnitarului să servească interesul public. Principala problemă ridicată la crearea instituțiilor politice stă în găsirea unor căi de generare a unei asemenea armonii; nu putem *presupune* pur şi simplu că există o asemenea concordanță, fără a ne întreba dacă instituțiile care ne guvernează viața sunt capabile să o producă. Întrucât interesul majorității demnitarilor de a fi realeşi este unul obişnuit şi sănătos, vom analiza în special acest interes privat. Poate acesta să îi determine pe demnitari să voteze şi să acționeze în interes public?

Să începem analiza observând limitele pe care le impune asupra planurilor lor de viitor. Demnitarii aleşi nu-şi pot permite să privească prea mult înainte. Rezultatele trebuie să se vadă până la următoarele alegeri, în caz contrar fiind înlocuiți în funcție de cineva care face promisiuni mai bune. În ultima parte a cărții vom vedea cum axarea pe obiectivele pe termen scurt îngreunează sarcina guvernelor de a rezolva eficient recesiunile şi perioadele inflaționiste. Acelaşi lucru este însă valabil şi pentru orice politician. Demnitarii aleşi vor tinde să deconteze intens valoarea tuturor costurilor viitoare, pe care nu le aşteaptă să se producă decât după următoarele alegeri, şi să îngrămădească cât mai multe beneficii cu putință în perioada premergătoare scrutinului. Astfel, interesul de a fi realeşi îi va împiedica să utilizeze la maximum cunoştințele avansate pe care le posedă, legate de consecințele anumitor politici.

Plata a 2.000$ timp de un an de acum înainte pentru a obține beneficii în valoare de 1.000$ la momentul prezent este profitabilă pentru cineva care ar fi plecat pentru o perioadă de un an de zile de acum înainte.

Între motivele pentru care legiuitorii sunt probabil bine informați, am menționat două care explică şi de ce aceştia nu vor vota întotdeauna aşa cum le spun informațiile pe care le au. Erau ultimele din enumerare: mulți oameni vor fi foarte interesați să furnizeze informații celor care elaborează legile, iar voturile legiuitorilor sunt monitorizate şi trebuie apărate. Problema este că interesul de a da informații (sau de a face lobby) şi de a-i trage la răspundere pe legiuitori pentru acțiunile lor este în mâinile unor grupuri cu interese speciale. Acest lucru este aproape inevitabil, din cauza externalităților pozitive asociate procesului politic. Cele mai clare ilustrări ale modului în care se desfăşoară acest proces sunt fondurile alocate de guvernul federal pentru finanțarea unor proiecte ale guvernelor locale, proiecte care nu ar fi fost întreprinse în lipsa respectivelor sume. Nu ar fi deru-

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

late pentru că beneficiile care ar fi obținute ar fi mai mici decât costurile create. De ce guvernul federal subvenționează și deci asigură finalizarea unor asemenea proiecte, care pică la o analiză cost-beneficiu?

Să presupunem că orașul Metropole studiază fezabilitatea unui proiect de construire a unui sistem intraurban de căi ferate, care încă nu există. Angajează controlori de trafic, ingineri specializați în construcții civile, specialiști în demografie, realizatori de planuri urbanistice, economiști și alți experți, pentru a estima costul în dolari al construirii acestui sistem și beneficiile în dolari pentru cei ce locuiesc în oraș și în suburbii. Și să presupunem că ei ajung la concluzia că nivelul costurilor directe ale construcției va fi de două ori mai mare decât toate beneficiile viitoare (tangibile și intangibile, probabile și improbabile, reale sau doar imaginare), în cazul în care toate costurile și beneficiile au fost reduse la scale corespunzătoare. Chestiunea ar trebui să se încheie aici. Dar există o mare posibilitate să nu fie acesta sfârșitul. Purtătorii multor interese locale vor ca respectivul sistem să fie construit. Primii pe listă sunt cei din domeniul construcțiilor. Urmează toți cetățenii care nu au uitat niciodată plăcerea pentru trenuri pe care o aveau în copilărie, urmați îndeaproape de toți susținătorii locali care doresc ca Metropole să se asemene mai mult cu New York sau Chicago, și cred că un oraș de talie mondială are nevoie de un sistem de trenuri pentru navetiști. Majoritatea ziarelor din Metropole se vor alinia și ele mai mult ca sigur în susținerea unui asemenea proiect glorios, cu un așa potențial de a contribui la creșterea zonei, dar mai ales la creșterea vânzărilor ziarelor de anunțuri. Cei din urmă și cei mai importanți sunt politicienii, nu doar demnitarii locali și districtuali, ci și reprezentații zonei în Congres și cei doi senatori ai statului, care cu toții și-ar dori foarte mult să fie cunoscuți ca oameni de succes.

Legiuitorii acordă o mai mare atenție celor care le acordă atenție.

Politicienii se vor pune pe treabă în Washington D.C., în căutarea unui fond federal care să acopere 60% din costurile construcției, atrăgându-și majoritatea voturilor localnicilor. Și de ce ar trebui contribuabilii americani să achite 60% din valoarea unui proiect de construcții care nu este viabil în urma unei testări de tip cost-beneficiu? Pentru că majoritatea nu vor urmări aspectul! Cei câțiva dolari în plus pe care contribuabilii din Los Angeles și din alte părți vor trebui să-i plătească pentru a finanța munca zadarnică din Metropole nu vor conta suficient, nici măcar cât să le stârnească curiozitatea. Și astfel, demnitarii din Metropole îi pot convinge pe legiuitorii din Los Angeles și California să voteze pentru sistemul intraurban de căi ferate, cu înțelegerea implicită a faptului că politicienii din Metropole vor susține la rândul lor o muncă zadarnică din Los Angeles, atunci când va veni rândul unui astfel de proiect. Sistemul aduce mari beneficii politicienilor locali care vor fi urmăriți îndeaproape și susținuți

Stimulente de ordin politic

BCU IASI

cu generozitate atunci când vor solicita realegerea celor din domeniul construcțiilor, iubitorilor de trenuri, susținătorilor locali și ziarelor din Metropole.

Beneficii concentrate și costuri dispersate

Procesul este întotdeauna același. Cei puțini care au mult de câștigat investesc numeroase resurse în încercarea de a influența procesul politic. Cei mulți care au mai mult de câștigat în ansamblu, dar mai puțin în mod individual, nu investesc aproape nimic. *Logica proceselor politice democratice este de a concentra beneficiile în jurul celor bine organizați și informați, dar puțini la număr și care câștigă cel mai mult, și să disperseze costurile în rândul marii mase, lipsite de organizare și prost informate, care are puțin de câștigat în plan individual.* Legiuitorii răspund unei astfel de presiuni, pentru că un număr însemnat dintre ei găsesc că a proceda în această manieră servește intereselor lor de a fi realeși. Pare cam inutil să-i penalizăm pentru asta, căci un *fost* demnitar cu principii solide este un funcționar public mai puțin eficient decât un legiuitor inteligent și onest, care a încălcat câteva principii pentru a supraviețui și pentru a face față noilor provocări. Greșeala provine de la externalitățile pozitive care ne determină pe majoritatea dintre noi să ne comportăm ca niște oportuniști, sperând că altcineva își va asuma costurile pledării pentru măsuri de pe urma cărora am putea beneficia cu toții. Cu toate acestea, demonstrația economiștilor moderni privitoare la tendința manifestată în sânul guvernelor democratice de a concentra beneficiile și de a dispersa costurile legate de elaborarea politicilor economice, a fost una dintre cele mai importante contribuții la a înțelege de ce deciziile bune din punct de vedere politic nu sunt în mod necesar bune și din perspectivă economică.

Externalitățile pozitive și politicile guvernamentale

Nu ar trebui să ne surprindă concluzia la care am ajuns. Politicile guvernamentale vor tinde să fie dominate de interese speciale. Guvernul va înclina mai degrabă spre acțiuni care rănesc puțin, dar pe mulți, decât spre unele care să provoace neplăceri mari unui număr mic de indivizi. Politicile guvernamentale vor avea la bază nu atât interesul public, cât o succesiune nesfârșită de interese individuale. Din această pricină, interesele consumatorilor câștigă în dezbaterile oratorice, dar cele ale producătorilor controlează politicile economice. Interesele producătorilor sunt pur și simplu mai concentrate, mai puternic focalizate. Producătorii știu că activitatea sau inactivitatea lor pot înclina semnificativ balanța în sensul creșterii propriei lor bunăstări, așa că este în

interesul lor să acționeze. În schimb, de pe urma unei acțiuni politice, niciun consumator individual nu se poate aştepta decât la un mic beneficiu, aşa că niciunul dintre ei nu are vreo motivație de a accepta costurile.

Să fie acesta motivul pentru ca este folosirea coerciției pentru a preveni suboferta de drumuri care adesea duce la o supraofertă de drumuri? Interesul general al contribuabililor nu va fi tratat cum trebuie, atunci când merge în tandem cu interesul mare al unui mic grup de oameni, atunci vine vorba de a avea un drum sau de construcția unuia. Aceeaşi analiză se aplică şi în dreptul şcolilor. Cei care fac educație (să menționăm că acesta este şi interesul autorilor de față) pot face viața grea legiuitorilor care încearcă să economisească banii plătitorilor de taxe prin reducerea cheltuielilor pentru educație sau cercetare. Un buget nu poate fi redus fără a tăia de pe listă anumite proiecte. În contextul în care fiecare interes special focalizat spre a face ca anumite diminuări de fonduri să se aplica în dreptul proiectului altcuiva, cheltuielile nu pot fi reduse.

De ce, timp de multă vreme am avut o lege a recrutării şi care este probabilitatea reintroducerii sale de către Congres? Recrutarea extinde uzul coerciției înspre zone în care convingerea este destul de capabilă să asigure cooperarea pe care ne-o dorim (cel puțin pe timp de pace). Probabil că legea a rezistat atâta vreme pentru că instituția armatei a avut un interes puternic şi foarte focalizat în direcția menținerii unui flux permanent de personal pentru forțele armate, în timp ce indivizii care au fost afectați negativ de ea au avut o motivație mai puternică de a găsi o cale de scăpare personală, iar nu de atac la adresa întregului sistem. Este interesant de observat cum mulți susținători actuali ai reintroducerii legii, mai ales după evenimentele de la 11 septembrie şi după războiul din Irak, vorbesc acum despre recrutarea *universală* a tinerilor pentru un gen serviciu militar de scurtă durată. Această tactică (presupunând că este o tactică) creşte numărul acelora care sunt împotriva legii? Va reduce costurile fiecărui recrut sub punctul critic în care el sau ea ar dori să se implice în lupta politică de împiedicare a reintroducerii legii?

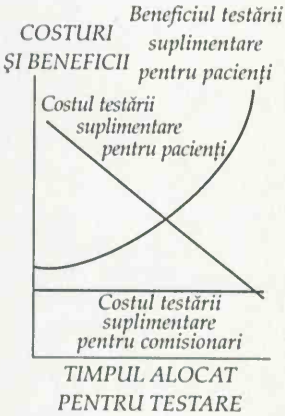
Ce putem spune despre acțiunile guvernamentale de reducere a sărăciei? Putem prezice că legiuitorii vor înlocui lent transferurile în natură cu cele băneşti. Fermierii beneficiază de programul tichetelor de masă, sindicatele din construcții beneficiază de subvenții pentru construcția de locuințe, domeniul medical se extinde prin oferirea de servicii de asistență medicală, profesorii beneficiază de pe urma subvențiilor pentru şcolarizarea celor săraci şi asistenții sociali ştiu că a aduna bani pentru săraci nu va fi niciodată la fel de avantajos ca angajarea unui număr mai mare de persoane cu „profesii de asistare". Influența politică a acestor grupuri uşurează calea legiuitorilor mai mult în direcția

BCU IASI

susținerii transferurilor în natură pentru cei săraci decât a celor monetare. Pot exista motive mai diverse şi mai bune de respingere a transferurilor monetare, dar această alternativă ar primi mai multă atenție şi respect în Congres dacă banii ar fi produşi şi comercializați într-o industrie monetară.

Cum identifică indivizii interesul public?

Niciunul dintre lucrurile menționate până acum nu înseamnă că fermierii, administratorii de spitale sau asistenții sociali nu arată considerație pentru interesul public. Implică numai faptul că toți țin cont *într-o anumită măsură* de propriile lor interese. Chiar şi cei care lucrează pentru agenții guvernamentale desemnate special să protejeze interesul public îl definesc raportându-se la interesele lor speciale.



Să luăm, de exemplu, un membru al D.A.M., responsabil cu prevenirea introducerii pe piață a unor medicamente noi, fără testare adecvată. Ce înseamnă aceasta? Se referă la testarea care ne face să fim siguri că ştim toate efectele secundare provocate de un medicament nou, înainte de a-l pune pe piață. Dar nu putem fi siguri *niciodată*. Tot ce putem face este să acumulăm informații suplimentare şi astfel să reducem riscul ca cineva să fie ucis sau grav rănit de un efect secundar neprevăzut. Cât de mult vom reduce riscul? Nu *prea* mult, pentru că testarea suplimentară presupune şi costuri, şi beneficii. Un cost important va fi reprezentat de pierderile de vieți omeneşti şi de suferințele nealinate din pricina faptului că medicamentul nu este disponibil în perioada de testare.

Cum va evalua un comisionar al D.A.M. aceste două costuri: viețile curmate din cauza introducerii pripite a noului medicament şi cele pierdute din pricina întârzierii excesive a introducerii acestuia? Oamenii vor da vina pe D.A.M. dacă un medicament aprobat se dovedeşte a avea efecte secundare dezastruoase şi o vor lăuda dacă refuză să aprobe un medicament care ulterior se dovedeşte a avea efecte secundare catastrofale în alte țări. Dar aproape nimeni nu va condamna D.A.M. pentru pierderile de vieți sau pentru suferințele îndurate în perioada de testare a unui medicament care în cele din urmă se dovedeşte a fi foarte eficient. În consecință, comisionarii D.A.M. vor găsi că este de interes public să testeze medicamentele dincolo de punctul în care beneficiul marginal pentru pacienți le egalează costul marginal.

Dilema deținuților

Un concept interesant care scoate la iveală caracteristica centrală a mai multor probleme pe care le-am adus în discuție este dilema deținuților, denumire care reflectă expunerea acesteia printr-o povestire despre doi deținuți şi un procuror ager la minte.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Să presupunem că fiecare cetățean dorește neapărat o Bună Guvernare (sublinierea autorului – n. tr.) și ar renunța cu bucurie la două ore din timpul liber pe săptămână pentru a o asigura. Acele două ore ar fi alocate, să spunem, cercetării problemelor curente, dezbaterii împreună cu alți cetățeni a chestiunilor legate de politicile publice și monitorizării acțiunilor întreprinse de legiuitori. Dacă toți sau aproape toți contribuie cu acele două ore pe săptămână, Buna Guvernare este asigurată. Vom avea o Bună Guvernare? Întrucât, conform presupunerii, fiecare cetățean își dorește în mod sincer o Bună Guvernare și este dispus să facă sacrificiul necesar pentru a o obține, s-ar părea că așa ar trebui să se întâmple. Cu toate acestea, probabil că nu se va ajunge la situația dorită.

Iată dilema. Fiecare cetățean știe că decizia lui/a ei nu va afecta rezultatul final. Dacă petrecem două ore Făcându-ne Datoria (sublinierea autorului – n. tr.), dar niciunul dintre concetățenii noștri nu și-o fac pe a lor, eforturile noastre vor fi zadarnice. Vom fi doar niște voci informate și niște voturi pierdute într-o mare de 100 de milioane de voci și de voturi. Am renunța la două ore de jucat popice (sau de făcut orice altceva reprezintă cea mai valoroasă oportunitate pe care o pierdem) pentru a nu înfăptui nimic. Pe de altă parte, dacă decidem să ne vedem de treburi, în timp ce toți ceilalți concetățeni Își Fac Datoria (sublinierea autorului – n. tr.), noi vom beneficia de toate avantajele Bunei Guvernări, plus un bonus de două ore de recreere la sala de joc. Așa că *strategia* noastră *dominantă* este să ne ducem să jucăm popice. Întotdeauna ne vom simți mai bine la un asemenea jocuri decât atunci când Ne Facem Datoria (sublinierea autorului – n. tr.), pentru că nu exercităm nicio influență asupra a nimic prin propriile noastre decizii, cu excepția petrecerii timpului fie făcând o plictisitoare politichie, fie jucând binedispuși popice.

Din păcate, alegerea recreerii în locul datoriei va fi și strategia dominantă a tuturor celorlalți, drept consecință nu vom avea o Bună Guvernare, chiar dacă toată lumea o dorește și este dispusă să-și facă partea lui/ei pentru a o obține. Putem rezuma toate aceste aspecte în diagrama din Figura 11–1. Fiecare cetățean urmează strategia dominantă alegând fie Datoria, fie Recreerea (sublinierile autorului – n. tr.), cu înfățișarea rezultatelor. Societatea sfârșește în cadranul IV, în ciuda faptului că absolut fiecare membru preferă cadranul I. Aceasta este dilema.

Fiecare individ care alege poate fi răsplătit în patru moduri. Celui care trebuie să renunțe la jocul de popice pentru A-și Face Datoria (sublinierea autorului – n. tr.) îi va fi întotdeauna mai bine dacă va alege Recreerea în locul Datoriei, pentru că făcând astfel va obține bunul numit Joc de Popice (sublinierea autorului – n. tr.). Alegerile altora determină dacă respectivul individ primește o Bună sau o Proastă Guvernare. Dar fiecare dintre ceilalți

BCU IASI

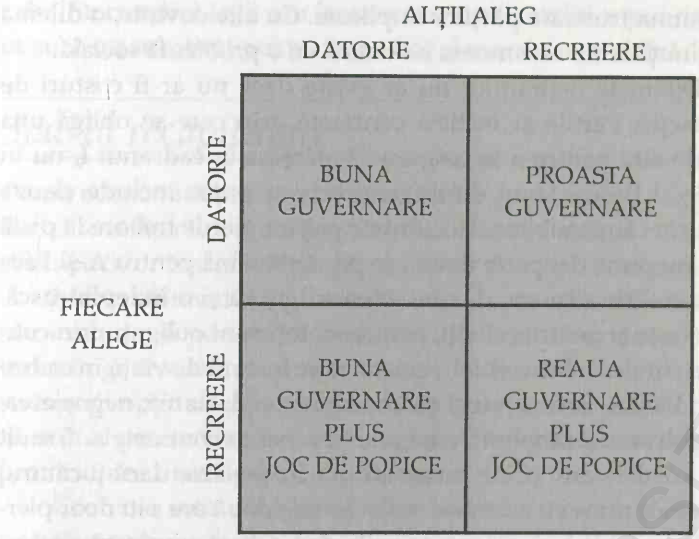


Figura 11–1 O dilemă a deținuților

este în aceeaşi situație. Aşa că toți aleg Recreere şi toți au sfârşit având o Proastă Guvernare, în ciuda faptului că toți ar fi dispuşi să renunțe la echivalentul Jocului de Popice pentru a obține o Bună Guvernare.

Dilemele de acest fel sunt destul de întâlnite. Fiecare locuitor al oraşului doreşte aer curat, de exemplu, şi ar fi dispus să conducă mai puțin maşina pentru a-l obține. Dar, de vreme ce decizia nici-*unuia* dintre ei nu poate influența calitatea aerului într-o manieră cuantificabilă, fiecare alege să continue şofatul, iar aerul din oraş devine irespirabil. Fiecăruia i-ar fi mai bine dacă toți conducătorii auto ar alege un substitut numai pentru şofat, în situația în care acesta ar fi disponibil la un cost suplimentar redus. Acceptarea acestuia ar oferi fiecăruia marele beneficiu al unor străzi neaglomerate. Dar, ceea ce este în interesul tuturor şoferilor nu este în interesul fiecăruia la momentul luării deciziei.

Iată un exemplu diferit. Fiecare vânzător dintr-un anumit domeniu ştie că întreaga ramură ar evolua mai bine dacă fiecare dintre ei ar diminua producția, provocând astfel creşterea prețului. Dar, cum sunt mulți vânzători în branşă, este în interesul fiecăruia să mențină vechiul nivel al producției, sperând (în zadar) că alții vor scădea producția. Fiecare se comportă ca un oportunist, pentru că toți sunt conştienți de faptul că decizia unui individ are un efect mult mai mare asupra propriei bunăstări, decât asupra grupului în ansamblul său. Astfel că fiecare sfârşeşte mai rău decât în situația în care ar fi fost capabili să treacă peste problema oportunistului sau să rezolve dilema deținuților. Acest exemplu demonstrează că dilemele deținuților pot avea uneori consecințele dorite pentru alții, în timp ce aduce în-

totdeauna frustrare părților implicate. Cu alte cuvinte, o dilemă a deținuților nu este mereu sinonimă cu o problemă socială.

Dilemele deținuților nu ar exista dacă nu ar fi costuri de tranzacție. Părțile ar încheia contracte prin care se obligă una față de alta pentru a se asigura că sfârşesc în cadranul I, nu în cel de-al IV-lea. Unul dintre contracte ar putea include clauza conform căreia iubitorul jocului de popice pierde trei ore la pistă dacă nu pune deoparte două ore pe săptămână pentru A-şi Face Datoria. Prin urmare, devine interesul lui să şi-o îndeplinească. La fel este şi pentru ceilalți, pentru că toți sunt obligați prin contracte similare. În acest fel, societatea se bucură de viață în cadranul I. Vă dați seama totuşi că împărțirea, redactarea, negocierea, înregistrarea şi monitorizarea unor asemenea contracte ar fi mult prea costisitoare. (Cine poate afirma cu precizie dacă jucătorul de popice pune cu adevărat suflet în cele două ore sau doar pierde vremea?) Prin urmare, costurile de tranzacție ne împiedică să realizăm ceea ce ne dorim cu toții.

Totuşi, analizăm această problemă într-o varietate de moduri interesante. Ar fi nevoie de o altă carte care să descrie toate instituțiile formale şi informale care evoluează în cadrul unei societăți, căci indivizii încearcă, prin intermediul diverselor schimburi sociale, să controleze efectele negative ale dilemelor prizonierilor. Întrebuințăm zâmbete, încruntături, obiceiuri, convenții şi chiar constituții. Este în folosul nostru să ne gândim la Constituția Statelor Unite ca la o instituție care funcționează pentru a ține sub control dilemele deținuților, strâmtorând interesele private ale indivizilor care pretind a servi interesul public.

Limitele instituțiilor politice

Dacă toate aceste lucruri îi tulbură pe cei în ochii cărora preocuparea guvernului pentru interesul public este un gest de credință, ar fi timpul să-l punem la îndoială. Poate că izvorăşte din obiceiul de a echivala „guvernul" cu „țara" şi de a extinde asupra primei instituții venerația pentru cea de-a doua. Sau poate fi un rezultat al încredințării noastre cum că guvernul este instanța ultimă şi deci trebuie să fie una eficientă, pentru că nu vrem să recunoaştem existența problemelor lipsite de rezolvare. Există şi o fărâmă de judecată populară deductivă care, de asemenea, conduce la această concluzie. Ea susține că toate problemele sociale sunt rezultatul comportamentului uman, care poate fi modificat prin lege, şi că guvernul este cel care elaborează reglementările, de unde vine şi concluzia că guvernul poate rezolva toate problemele societății. Alexis de Tocqueville a oferit o perspectivă mai realistă în *Despre democrație în America* (volumul I, partea I, capitolul al VIII-lea): „Nu există vreo țară în care totul poate fi oferit

prin intermediul legii sau în care instituţiile politice pot dovedi că sunt un substitut pentru bun-simţ şi moralitate publică."

Scurtă recapitulare

Teoria economică presupune că acţiunile guvernului decurg din deciziile cetăţenilor şi ale demnitarilor care dau atenţie costurilor şi beneficiilor marginale proprii ale unor activităţi alternative.

Marca distinctivă a guvernului este reprezentată de dreptul său exclusiv şi general recunoscut de a face uz de coerciţie. A constrânge înseamnă a induce cooperarea sub ameninţarea restrângerii opţiunilor indivizilor. Cooperarea voluntară se bazează numai pe convingere, care asigură comportamentul dorit cu promisiunea unor opţiuni suplimentare.

Coerciţia este utilă membrilor societăţii pentru că uneori poate asigura producţia de bunuri cărora toţi le acordă o valoare mai mare decât costul obţinerii lor, dar care nu pot fi achiziţionate doar prin apelul la cooperare voluntară. Un eşec de aprovizionare de acest gen se întâmplă probabil atunci când nu există nicio modalitate ieftină de a limita furnizarea unui bun doar celor ce plătesc pentru el sau de a împiedica pe purtătorii cererii să devină oportunişti.

Coerciţia ar fi capabilă să asigure aprovizionarea cu asemenea bunuri prin reducerea costurilor de tranzacţie. În urma analizei, activităţile guvernamentale tradiţionale se dovedesc a fi, în mare parte, acţiuni menite a reduce costurile de tranzacţie şi a depăşi problemele ridicate de oportunişti.

Activităţile coercitive ale guvernului presupun cooperare voluntară. Convingerea precede constrângerea întrucât, conform ultimei noastre analize, cetăţenii şi oficialii guvernamentali trebuie să fie convinşi să întrebuinţeze coerciţia în mod specific. Acest lucru înseamnă că limitele eficienţei cooperării voluntare care justifică apelul la constrângere al guvernului sunt, de asemenea, limite ale eficienţei acţiunii guvernamentale coercitive.

Externalităţile pozitive se infiltrează de-a binelea în procesul politic al unui guvern democratic. Acestea fac improbabilă informarea corespunzătoare a cetăţenilor cu drept de vot sau acţiunea demnitarilor aleşi sau desemnaţi în concordanţă cu direcţia pe care le-o indică informaţia pe care o au la dispoziţie.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUŢII

1. O scrisoare adresată ziarului *Wall Street Journal*, scrisoare care ataca propunerea de privatizare a sistemului naţional de control al traficului aerian, se încheia astfel:

„Raţiunea de a fi a unei firme este maximizarea venitului. Raţiunea de a fi a unui guvern este maximizarea beneficiului public. Nicio sporire închipuită a eficienţei nu va compensa pierderea controlului public, fie asupra semafoarelor din oraş, fie asupra sistemului naţional de control al traficului aerian."

(a) Ce înseamnă că raţiunea de a fi a unei firme este maximizarea venitului, iar raţiunea de a fi a unui guvern este maximizarea beneficiului public? Este o afirmare a intenţiilor (ale cui?) sau a rezultatelor?
(b) Poate o firmă să obţină în mod obişnuit un venit mare, dacă nu oferă beneficii publice substanţiale?
(c) Cum putem măsura beneficiile publice care decurg din sistemul de control al traficului aerian, dacă utilizatorilor acestuia li se cere să plătească costurile pentru furnizarea respectivelor beneficii? Cum le putem măsură în situaţia în care utilizatorilor *nu* li se solicită plata, în schimb costurile sunt suportate în întregime din taxe?
(d) Autorul scrisorii din care am citat s-a prezentat ca preşedinte al Asociaţiei Piloţilor şi Proprietarilor de Aeronave. Această titulatură vă sugerează vreun motiv al opoziţiei sale faţă de privatizarea sistemului naţional de control al traficului aerian?

2. Prin ce modalitate generală şi sistematică interesele demnitarilor guvernamentali diferă de cele ale indivizilor din sectorul privat? Luaţi în considerare următoarele situaţii:
(a) Decanul unei universităţi de stat şi cel al unei universităţi private
(b) Un membru al Camerei Reprezentaţilor, care aspiră la un fotoliu în Senat şi un reprezentant de vânzări care călătoreşte mult în interesul unei mari corporaţii, şi care îşi doreşte o slujbă în calitate de director de vânzări la una dintre uzinele firmei
(c) Un personaj politic important care vrea să devină preşedintele SUA şi un actor important care doreşte să primească un premiu Oscar
(d) Un ofiţer de la poliţia comunitară şi un gardian în uniformă angajat de o firmă privată de protecţie şi pază
(e) Un demnitar care distribuie fonduri pentru I.M.M-uri şi un ofiţer de credite de la o bancă.

3. Ce diferenţe semnificative sunt între întreprinderile al căror proprietar este guvernul şi cele care nu sunt proprietatea guvernului, în fiecare dintre exemplele următoare? De ce credeţi că deţine guvernul întreprinderile menţionate? Ce forme ia concurenţa în cazul întreprinderilor aflate în proprietatea guvernului? Ce moduri de funcţionare au din pricină că sunt deţinute de guvern?

BCU IASI/CENTRU

(a) Utilităţi deţinute de investitori şi utilităţi aflate în proprietatea statelor sau a municipalităţilor
(b) Facultăţi de stat şi facultăţi private
(c) Companii de transport intraurban cu autobuze proprietate a primăriei şi companii de transport interurban, precum Greyhound sau Trailways
(d) Campinguri deţinute de Administraţia Pădurilor şi campinguri private
(e) Biblioteci publice şi librării private

4. Un argument des invocat în sprijinul bunurilor produse de guvern este indispensabilitatea lor pentru crearea bunăstării sociale, drept care furnizarea lor nu poate fi lăsată în seama „capriciilor" pieţei. Faptul acesta explică de ce parcurile şi bibliotecile sunt, de obicei, puse la dispoziţie de municipalitate, în timp ce hrana şi îngrijirile medicale sunt, de regulă, asigurate prin intermediul pieţei? Puteţi sugera o explicaţie mai bună pentru cele două cazuri?
5. Adesea, susţinătorii reglementării guvernamentale îşi susţin punctul de vedere atacând concurenţa „fără restricţii" şi „fără frâu". Este concurenţa vreodată „fără restricţii"? Care erau constrângerile importante aplicate concurenţei din economia americană a secolului al XIX-lea, vreme în care, după unele relatări, concurenţa era „fără restricţii"?
6. Cei care critică reglementarea guvernamentală încearcă adesea să susţină cauza pieţei „libere". Sunt vreodată pieţele complet libere? Eliberate de ce? O piaţă este „închisă" dacă participanţii acţionează în virtutea legilor care le interzic să folosească greutăţi şi măsuri măsluite? A legilor care interzic publicitatea înşelătoare? Care interzic creşterile de preţ neaprobate de o agenţie guvernamentală? Unde trasăm linia dintre pieţele libere şi cele reglementate, dar închise? Şi de ce o trasăm tocmai în acel loc?
7. În cuprinsul capitolului am atras atenţia asupra pericolului că a vorbi despre guvern ca entitate impersonală poate constitui manipulare, o unealtă pe care noi o folosim în direcţia dorită. Nu este înşelătoare şi utilizarea termenului *noi* în maniera în care l-am folosit în propoziţia precedentă? Cine sunt acei „noi" care vor ca guvernul să facă una-alta? Toţi? Majoritatea? Toţi cetăţenii bine informaţi şi cu spirit civic? Cei care ne împărtăşesc interesele şi percepţiile asupra situaţiilor? Ce vor să spună oamenii prin fraza „trebuie să folosim guvernul ca să controleze efectele egoismului şi ale lăcomiei"? Cine pe cine controlează din această perspectivă a funcţionării societăţii?
8. Un număr crescând de americani trăiesc în prezent în comunităţi bine controlate de apartamente, duplexuri, sau case în care locuieşte o singură familie. Aceste comunităţi

sunt, de regulă, guvernate de asociații de proprietari, care stabilesc şi impun reguli menite a apăra valorile proprietății. Unii studenți care locuiesc în asemenea comunități susțin că, de vreme ce au guvernări private, abilitate să colecteze taxe, să ofere servicii şi să reglementeze comportamentul indivizilor, acestea ar trebui să intre sub incidența constrângerilor constituționale asupra acțiunilor guvernamentale.

(a) Preşedinții unor asemenea asociații folosesc constrângerea sau convingerea pentru a-i determina pe rezidenți să nu lipească afişe, să nu pună antene parabolice, să nu parcheze camioane de încărcat marfă pe străzi sau să nu-şi neglijeze peluzele şi grădinile?

(b) Susținătorii unor asemenea asociații susțin că supunerea față de legi este voluntară pentru că rezidenții consimt să le respecte înainte de a cumpăra o casă. Sunteți de acord cu această afirmație? Ce se întâmplă dacă o asociație adoptă o nouă lege, față de care un proprietar are obiecții puternice? Mai este voluntară supunerea acelui proprietar?

(c) Un individ critic la adresa unor asemenea asociații susține că supunerea nu este voluntară, întrucât aceste sisteme de punere în comun a proprietăților sunt adesea cele mai la îndemână metode de cumpărare a unei case, prin urmare oamenii nu au prea mult de ales în privința locuirii lor. El subliniază faptul că aceste sisteme reprezintă metoda de a obține o casă cu cel mai rapid ritm de creştere din Statele Unite, pentru a argumenta că sunt guvernări private şi că ar trebui protejate prin prevederi constituționale care constrâng guvernele obişnuite. Sunteți de acord cu aceste afirmații?

9. Atunci când comparăm convingerea cu constrângerea, se bucură vreuna de avantaje inerente față de cealaltă ca manieră de inducere a cooperării?

(a) De obicei, indivizii care cooperează pentru că au fost convinşi la aceasta doresc să rămână în relație. Tipică pentru cei care au fost constrânşi va fi căutarea unor moduri de a rupe relația. Ce implică aceasta la nivelul costurilor de tranzacție asociate eforturilor de cooperare din fiecare caz?

(b) Constrângerea poate fi folosită pentru a le lua indivizilor oportunitatea de a coopera în mod voluntar. Se întâmplă asta? De ce ar vrea cineva să folosească coerciția pentru a-i împiedica pe alții să coopereze în mod voluntar?

10. Adam Smith a considerat că e de datoria suveranului sau a comunității să creeze şi să mențină acele instituții şi lucrări publice care, deşi pot fi de cel mai mare folos unei societăți

BCU IASI/CENTRU VECHI

numeroase, sunt de aşa natură încât profitul lor nu ar putea acoperi niciodată cheltuielile unui individ sau ale unui număr mic de persoane, prin urmare nu ne putem aştepta ca aceştia să le creeze sau să le menţină. (*Avuţia naţiunilor*, cartea a V-a, capitolul I)

(a) Ce diferenţă este între bunurile pe care ar trebui să le ofere guvernul şi cele descrise în text ca fiind afectate de problema oportunistului?

(b) Smith discută despre patru instituţii sau lucrări publice care satisfac, cel puţin în parte, criteriul impus de el: cele care privesc „apărarea societăţii (...)", „împărţirea dreptăţii (...)", „facilitarea comerţului în societate" şi cele care susţin „instruirea populaţiei". Cum sunt desemnările lui Smith, comparativ cu îndatoririle atribuite guvernelor din ziua de azi? Smith omite vreo îndatorire importantă a guvernului?

11. Ar trebui ca voluntarii dintr-un departament de pompieri să refuze stingerea unui incendiu într-o casă a cuiva care a refuzat să contribuie la susţinerea serviciului de stingere a incendiilor? (Să presupunem că nicio proprietare a celor ce contribuie nu este în pericol.)
12. Fenomenul produs de oportunist este întotdeauna o *problemă*? Poate uneori împiedica indivizii să coopereze, cu scopul de a profita de alţii? De ce cartelurile se destramă, în general, dacă nu pot atrage sprijinul guvernului cu puterile sale coercitive?
13. Probabil că majoritatea conducătorilor auto depăşesc limita legală de viteză atunci când cred că nu pot fi prinşi. Aceasta înseamnă că ei ar vota pentru limite mai ridicate de viteză, dacă li s-ar acorda această şansă?
14. Iată fraza de început a unui editorial dintr-un ziar, care deplânge prezenţa slabă a oamenilor la o şedinţă publică legată de ameliorarea învăţământului în unele licee dintr-un mare oraş american: „Dat fiind numărul celor care se plâng de învăţământul de stat, este uimitor cât de puţini au participat la şedinţe pentru a le spune şcolilor cum să-şi îmbunătăţească activitatea". Chiar este uimitor faptul că mulţi sunt nemulţumiţi, dar puţini participă la şedinţe?

(a) Care este costul nemulţumirii? Care este costul participării la şedinţe?

(b) Care este probabilitatea ca un cetăţean interesat, care petrece o seară la o şedinţă publică, să influenţeze politicile dintr-o zonă urbană mare?

(c) Valorile relative ale raportului cost-beneficiu în dreptul nemulţumirii şi al participării par a da o explicaţie adecvată faptelor deplânse de editorialist. Dar cum putem explica activitatea „activiştilor", a acelor puţini care par

a fi mereu dispuşi să participe la şedinţe, chiar în cele mai nepotrivite ocazii? Există şi alte satisfacţii, altele decât cele care influenţează cu adevărat politica publică, pe care oamenii le pot obţine prin implicare politică?

15. Probabil că fiecare dintre cele 10 familii care locuiesc pe o stradă situată într-o suburbie poate avea o maşină electrică de tuns iarba. De ce familiile nu folosesc o singură maşină de tuns iarba? Încercaţi să enumeraţi principalele costuri de tranzacţie care stau în calea unui asemenea aranjament de cooperare.
16. Furnizorilor de divertisment le este dificil să-şi ofere serviciile numai telespectatorilor care sunt dispuşi să plătească pentru programele lor.
    (a) Totuşi, cum se asigură furnizorii de divertisment că serviciile pe care le oferă telespectatorilor sunt plătite? Gândiţi-vă cum este tratată problema oportunistului în privinţa emisiilor radio şi tv. Cui îşi vând serviciile furnizorii de divertisment? Prin ce serie de tranzacţii accesează telespectatorii programele de divertisment? Cum este rezolvată problema oportunistului în fiecare etapă?
    (b) În ziua de astăzi, unii proprietari de case încearcă să prindă programe tv prin satelit fără să plătească, ci doar captând semnalul de la satelit, folosind antene parabolice proprii. Cum anume ilustrează utilizarea dispersoarelor de semnal şi a decodoarelor faptul că firmele furnizoare de programe tv cu plată acceptă costurile de tranzacţie pentru a elimina oportuniştii?
17. De ce tribunalele solicită cetăţenilor care au fost selectaţi ca juraţi să participe la procese fie că vor, fie că nu? Nu ar fi putut obţine câţi juraţi voiau prin solicitarea participării voluntare, dacă ar creşte cuantumul taxei plătite pentru îndeplinirea acestei datorii civice? De ce nu creştem această taxă, nu întrunim juraţii pe bază de voluntariat şi nu oprim impunerea unor costuri atât de mari atâtor oameni care trebuie să renunţe la alte activităţi importante pentru a-şi îndeplini „datoria de juraţi"? Cum credeţi că ar fi afectat procesul de întrunire al juraţilor printr-o schimbare pe sistemul participării voluntare? Utilizarea constrângerii este legitimă în acest caz, pentru că a servi în postura de jurat este de datoria fiecărui cetăţean? Dacă este aşa, de ce nu amendăm pe cei care nu merg la vot? Nu este şi mersul la vot tot o datorie cetăţenească? Sau mai bine, de ce nu îi amendăm indivizii care pică un test riguros pe tema afacerilor curente sau pe cei care nu votează? În acest fel am constrânge cetăţenii să acorde un vot în cunoştinţă de cauză. Oare aşa să fie?

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR

18. Sunteți de acord cu *descrierea drepturilor de proprietate* ale președintelui, ale membrilor Congresului și ale celor de la Curtea Supremă de Justiție, așa cum apar ele în Constituția Statelor Unite?
    (a) De ce Constituția interzice Congresului să reducă salariile președintelui sau ale judecătorilor federali pe durata mandatului lor?
    (b) Este posibil să avem parte de o guvernare mai bună sau mai proastă în timpul primul mandat al președintelui, sau în perioada celui de-al doilea? (Constituția interzice un al treilea mandat.)
    (c) Vă așteptați la decizii în calitate de oameni de stat din partea membrilor Camerei Reprezentanților, în condițiile în care aceștia trebuie să fie realeși la fiecare doi ani, sau din partea judecătorilor de la Curtea Supremă, care sunt numiți în funcție pe viață?
    (d) Vă așteptați la mai multe decizii în calitate de oameni de stat din partea membrilor Congresului, dacă toți ar fi afectați de mandate limitate?
19. „Dacă plătiți dumneavoastră, atunci eu vreau niște mușchi de vită de calitate superioară". Acesta este titlul unui editorial scris de economistul Russel Roberts în *Wall Street Journal*. Roberts a folosit un exemplu familiar pentru a surprinde clar esența dilemei oportunistului, așa cum se manifestă ea în privința cheltuielilor Congresului.
    (a) Presupuneți că refuzați cu regularitate să consumați desertul și o băutură în plus atunci când luați prânzul singuri, pentru că aceste două produse ar adăuga 4$ la costul prânzului, care este de 6$, iar pentru dumneavoastră nu merită banii. Presupuneți apoi că luați prânzul împreună cu trei prieteni și ați decis să împărțiți costurile în mod egal. Cât v-ar costa desertul și o băutură în plus în acest caz? De ce s-ar putea să decideți că veți consuma cele două produse în cel de-al doilea caz?
    (b) Presupuneți că vă abțineți să comandați, deși știți că factura se va împărți în mod egal, pentru că nu vreți să profitați de prietenii dumneavoastră. Cât de eficientă ar fi această abținere, dacă ar urma să împărțiți costurile în mod egal cu toate cele 100 de persoane care mănâncă la restaurant? Care ar fi costul monetar al comandării unui desert și a unei băuturi în plus în acest caz?
    (c) Dacă savurați friptură și homar din plin, de departe cele mai scumpe produse din meniu, ați fi mai puțin înclinat să comandați dacă ați achita numai dumneavoastră factura, decât în situația în care ați împărți în mod egal costurile cu toate *cele 100 de persoane* din restaurant?

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

(d) Folosiți analogia lui Russel Roberts pentru a explica de ce Congresul încredințează frecvent bani pentru proiecte locale ale căror beneficii aşteptate, evaluate în termeni monetari, sunt mult sub costurile monetare aferente.

20. Cum putem păstra avantajele unei guvernări democratice şi reduce problemele provocate de dilemele deținuților? Iată o sugestie radicală propusă spre reflecție şi dezbatere. Toți membrii Congresului să fie scoşi din funcții. Să fie creat un legislativ unicameral, compus din 600 de membri, cu mandate de şase ani, fără posibilitatea de a reveni în funcție. Anual, să fie selectați 100 de demnitari noi. Pentru selecție, să fie garantată eligibilitatea fiecărui cetățean în vârstă de 25 de ani şi peste, care fie a lucrat timp de patru ani, fie a obținut o diplomă de absolvire a unui liceu. Fiecare legiuitor să fie plătit cu generozitate şi, în mod egal, după retragerea din viața activă, fiecăruia să le fie asigurate beneficii pe viață, care încep să curgă după încheierea celor şase ani de mandat. Apoi, să fie chemați în slujba țării printr-o *loterie*.
    (a) Acest sistem ar fi democratic?
    (b) Ce informații şi motivații ar contura rezultatul unui proces legislativ într-un asemenea sistem?
    (c) Acest sistem ar genera o guvernare mai bună sau mai proastă decât cea care există în prezent?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAS/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BOWIE STATE UNIVERSITY LIBRARY

12 Măsurarea performanței globale a sistemelor economice

Pe parcursul cărții am utilizat teoria economică pentru a explica modul de funcționare al societăților de schimb, dar am acordat prea puțină atenție performanței globale a economiei Statelor Unite. Suntem pe cale se facem o schimbare în acest sens. Ne orientăm acum spre o analiză macroeconomică, care se concentrează pe performanța întregii economii, spre deosebire de examinarea nivelurilor cererii și ofertei din cadrul unei anumite piețe sau industrii. Asemenea informații apar adesea în jurnalele de seară. Economia este „puternică" sau „slabă"? Este în creștere sau se îndreaptă spre o recesiune? Viitorul ne va aduce inflație, deflație sau prețuri relativ stabile? Ce se întâmplă cu rata șomajului în SUA? Federal Reserve va mări sau va scădea ratele dobânzii? Ce statut are bugetul guvernului federal? Este în echilibru, excedentar sau deficitar? Impozitele ar trebui mărite sau diminuate? Ce impact va avea acest lucru asupra condițiilor economice globale? Ce face actuala administrație pentru a îmbunătăți situația din economie? Al cui plan este mai bun, al democraților sau al republicanilor?

Toate acestea sunt întrebări de natură macroeconomică și sursa unei dezbateri aparent nesfârșite între jurnaliști, personaje politice, foști activiști, personalități de la *talk-show*-urile radiofonice și palavragiii obișnuiți dintr-o cafenea. Fiecare pare că are o opinie. Putem începe să facem lumină în acest talmeș-balmeș dezvoltând modul de gândire economic în privința acestor chestiuni cuprinzătoare, de scară macro, în capitolele care ne-au mai rămas. În capitolul de față ne vom concentra pe cel mai des folosit (și, literalmente, cel mai brut) indicator al performanței globale a unei economii, produsul intern brut.

Produsul intern brut

Produsul intern brut reprezintă valoarea de piață a bunurilor şi serviciilor finale din interiorul unei țări într-o anumită perioadă de timp. De regulă, analiştii şi elaboratorii politicilor economice sunt interesați de măsurarea anuală a PIB-ului, dar fac şi estimări trimestriale. Scopul este de acela de estimare a *fluxului* global al producției din perioada curentă, înregistrată în interiorul unei țări şi a venitului pe care aceasta îl generează în timp. Unii ar putea spune că e ca şi cum ar lua „pulsul" economiei. În acest caz trebuie să fim atenți cu metaforele, pentru că economia nu se aseamănă cu un sistem cardiovascular. Amintiți-vă ce am spus în Capitolul 5. Piața nu este reprezentată de o persoană, un loc sau un lucru. Este un proces de concurență între cereri şi oferte, în care indivizii încearcă să rezolve lucrurile în condiții de raritate şi incertitudine. Chiar şi în lumina întregii complexități a unui sistem economic modern, cu milioane de decizii luate pe minut, majoritatea economiştilor consideră că noțiunea de PIB ne oferă oarecare indicii despre cât de bine funcționează economia în ansamblu. (Vom rezerva discuția pe marginea limitelor PIB-ului pentru anexa prezentului capitol.)

PIB-ul este un flux al producției din perioada curentă.

Priviți cu atenție definiția. PIB-ul utilizează *valorile de piață* pentru a măsura activitatea economică, dar care sunt acestea? Cum măsurăm, de exemplu, valoarea de piață a unor bunuri atât de diferite cum sunt un pachet de tăieței japonezi, un galon de benzină sau echivalentul unei ore de muncă a unui instalator? Răspuns: ne uităm la prețurile pe care le au pe piață. După cum ştim deja, prețurile sunt exprimate printr-un numitor comun: unități monetare. Acestea ne oferă informații despre valoarea relativă (şi raritatea) a bunurilor şi serviciilor. Prin urmare, valoarea tăiețeilor japonezi este de 20 de cenți, un galon de benzină costă în jur de 4$, iar instalatorul ar fi plătit poate cu 80$/oră. Desigur că, pe măsură ce prețurile acestor bunuri se schimbă, la fel se întâmplă cu valorile de piață.

• *Foloseşte prețurile pieței pentru a măsura valorile de piață.*

PIB-ul are în vedere *bunurile finale*, spre deosebire de bunurile intermediare. Un *bun final* este ceva achiziționat de către un utilizator final, indiferent dacă este vorba despre o gospodărie, o firmă sau un birou guvernamental. Este un bun cumpărat fără scopul de a-l revinde, procesa sau prelucra, spre a rezulta un alt bun care poate fi vândut. Comparați cu un *bun intermediar*, care este cumpărat spre a fi revândut sau supus în continuare procesării şi prelucrării. Luați în considerare, de exemplu, porumbul. Este un bun final sau intermediar? Ei bine, depinde! Atunci când cumpărați porumb de la magayinul din localitate, este un bun final. Plănuiți să-l mâncați. Gândiți-vă însă la achizițiile băcanului. Acesta a cumpărat porumb şi l-a pus pe raft pentru a-l vinde cuiva ca dumneavoastră. (Băcanul este, de fapt, implicat

• *Are în vedere bunurile (şi serviciile) finale*

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

într-un arbitraj. El cumpără porumbul ieftin şi speră să-l vândă scump.) În acel *stadiu* al schimbului cu porumb din economie, băcanul achiziționează un bun intermediar. Acelaşi lucru poate fi spus şi despre compania Kellogg's, care poate să cumpere tone de porumb (poate prin intermediul unor operațiuni de *hedging* cu contracte la termen!) pentru a-l transforma în fulgi. În acest caz, porumbul este un bun intermediar. Tot aşa va fi şi cutia cu fulgi de porumb pe care o produce compania Kellogg's, pentru că va fi vândută unui băcan, care la rândul lui speră că o va vinde altcuiva. Cutia cu fulgi de porumb devine bun final atunci când va fi cumpărată de purtătorul final al cererii.

Studenții interpretează cuvântul *final* ca „finalizat". Să nu cădeți în această ispită! Cutiile cu fulgi de porumb sunt într-adevăr „finalizate" odată ce au fost împachetate la fabrica Kellogg's. Şi băcanul de la magayinul din localitate cumpără un bun finalizat. Dar acele bunuri finalizate nu sunt încă *finale*, întrucât au fost cumpărate de băcan cu scopul de a le revinde.

În cele din urmă (sau în sfârşit, putem spune), PIB-ul măsoară performanța economică care are loc *în interiorul unei țări*, în decursul unui an. PIB-ul Statelor Unite măsoară valoarea de piață a bunurilor şi serviciilor finale produse *pe teritoriul acestora, indiferent de naționalitatea sau cetățenia indivizilor care dețin sau produc respectivele bunuri*. Dacă firma Kellogg's ar fi cumpărată de nişte investitori străini, dar şi-ar menține fabricile de cereale în Battle Creek, Michigan, atunci acele cutii cu fulgi de porumb pe care le cumpărați încă ar reprezenta o contribuție la performanța economică de pe teritoriul Statelor Unite, iar valoarea lor va fi adăugată la PIB-ul acestora. Gândiți-vă la un alt exemplu. Anheuser-Busch, producător american de bere (achiziționat de către investitorul străin InBev) produce încă bere în Statele Unite, dar şi pe teritoriul Chinei. Producția sa de pe teritoriul Statelor Unite contribuie la PIB-ul acestora. Dar americanii angajați la o uzină Anheuser-Busch din China nu contribuie în mod direct la PIB-ul SUA. Rezultatul muncii lor este o parte a PIB-ului Chinei.

PIB sau PNB?

Pentru a da satisfacție studentului curios, putem compara PIB-ul cu noțiunea de produs național brut, sau PNB. PNB-ul este definit ca *valoarea de piață a bunurilor şi serviciilor finale produse de rezidenții permanenți ai unei țări, într-o anumită perioadă de timp.* PNB-ul Statelor Unite va măsura performanța economică globală a cetățenilor americani, *indiferent de locul în care produc bunul.* Sigur că majoritatea cetățenilor îşi au reşedința în țara natală. Dar sunt mulți alții care produc bunuri şi servicii în străinătate (în zilele noastre însemnând şi în Irak). Producția de bere a cetățenilor americani care lucrează pentru Anheuser-Busch în China

PIB: performanța economiei naționale
PNB: performanța cetățenilor țării

contribuie la PNB-ul Statelor Unite. Cu toate acestea, respectivele contribuții productive ale americanilor în China nu vor creşte PNB-ul acesteia.

www.bea.gov

PNB era cea mai frecventă unitate de măsură, utilizată în contabilitatea națională pentru a determina performanța economică. Totuşi, începând cu anul 1991, cei care contabilizează venitul național şi elaboratorii politicilor economice s-au axat pe PIB (din motive pe care chiar şi autorii de față le consideră prea plictisitoare pentru a le discuta). Diferențele cantitative dintre cele două unități de măsură nu sunt, de fapt, chiar aşa de mari. (Diferența dintre PIB-ul Statelor Unite şi PNB-ul acestora este mai mic decât 0,1%.) De vreme ce PIB-ul a devenit convenție a contabilității naționale, vom face şi noi acelaşi lucru mai departe.

PIB-ul ca venit total creat în economia națională

Achiziția dumneavoastră este vânzarea noastră.

S-ar putea să fi observat că am scos în evidență *achizițiile* de bunuri finale. *Achiziția* cerealelor de către dumneavoastră,versus *achiziția* băcanului. Într-adevăr, o modalitate de a gândi şi de a măsura schematic PIB-ul este însumarea valorii în dolari a tuturor achizițiilor – a cheltuielilor – de bunuri şi servicii. Pentru economia americană această sumă se ridica la peste 14.000 miliarde de dolari în 2008 (estimare făcută la data prezentei revizuiri). Aceasta înseamnă că indivizi din cadrul gospodăriilor, a firmelor şi a birourilor guvernamentale (cu includerea diferenței nete dintre achizițiile străinătății din exporturile SUA şi achizițiile americane din importurile din străinătate) au cheltuit peste 10.000 miliarde de dolari cu bunuri şi servicii finale. Observați însă că *o achiziție implică întotdeauna o vânzare.* Cumpărarea de către Jones a unei plăcinte cu mere la un preț de 10$ creează *un venit* în valoare de 10$ pentru toți cei implicați în producția acelei plăcinte. Totalul celor 14.000 de miliarde de dolari cheltuiți în 2008 cu bunuri şi servicii finale au creat *un venit* de 14.000 de miliarde de dolari pentru toți cei implicați în toate stadiile producției acelor bunuri şi servicii în cadrul economiei naționale, venit sub formă de salarii, chirii, dobândă şi profit.

Prin urmare, considerăm că şi PIB-ul este o unitate de măsură a *venitului național,* creat în cadrul economiei naționale. Cheltuielile în dolari efectuate cu bunurile şi serviciile finale vor circula înapoi către furnizorii de resurse, sub forma salariilor, rentei, dobânzii şi profitului (să nu uităm niciodată că profitul poate fi pozitiv sau negativ!). Aduceți-vă aminte de proprietara pizzeriei din Capitolul 7. Atunci când clienții au cheltuit un total de 85.000$ la pizzeria lui Ann Trepreneur anul trecut, PIB-ul a crescut, în principiu, cu acea sumă, întrucât respectivele cheltu-

BCU IASI

ieli reprezintă achiziții de bunuri și servicii finale. Dar aceleași cheltuieli sunt, *de asemenea*, venituri pentru cei de la pizzerie. Ele îi oferă lui Ann mijloacele de a face angajări, de a cumpăra ingrediente și de a restitui datoriile și dobânzile. Ceea ce rămâne sub formă de profit *înregistrat în contabilitate* este socotit ca venit al lui Ann. În acel exemplu, toți ceilalți furnizori de resurse au primit un venit de 45.000$, iar lui Ann Trepreneur i-au revenit restul de 40.000$.

Producția generează venit. Prin urmare, PIB-ul este, de asemenea, o unitate de măsură a venitului total al tuturor producătorilor din economia națională.

Atunci când este determinantă corect, valoarea producției naționale trebuie, în mod necesar, să fie egală cu cea a venitului național, întrucât fiecare dolar plătit pentru producție devine venit pentru cineva. Cuantumul taxei plătite la cumpărarea bunului, cum este taxa pe vânzări, constituie o excepție aparentă. Căci și aceasta reprezintă tot un venit, venitul guvernului, care o folosește la plata resurselor pe care le utilizează pentru producția de bunuri.

PIB-ul nu este o unitate de măsură a tuturor achizițiilor din economie

„Sunt un pic cam confuz", se aude o voce nesigură, de astă dată din fața clasei. „Se pare că PIB-ul măsoară *toate* cheltuielile din economie, nu numai achizițiile de bunuri și servicii *finale*. La urma urmei, venitul fiecărei persoane în parte a fost plătit de cineva, nu? Așa că, de ce nu putem pune *toate* cheltuielile laolaltă, indiferent dacă ele sunt sau nu efectuate cu bunuri finale sau intermediare?"

Acum, să fim atenți. PIB-ul *este* o unitate de măsură pentru întregul *venit* creat în cadrul unei economii naționale, dar nu pentru toate *cheltuielile*. *Excludem* cheltuielile cu bunuri intermediare, dar de ce facem aceasta? Pentru că cheltuielile cu bunuri și servicii finale *deja justifică* valoarea adăugată în toate stadiile intermediare ale producției și ale livrării. Dacă am include *toate* cheltuielile, am cădea în plasa dublei înregistrări.

Putem demonstra acest lucru cu un exemplu foarte simplu. (Presupunem că toate activitățile care urmează se derulează în cursul anului curent.) Un tăietor de lemne doboară un stejar și vinde buștenii proprietarului unui gater, pentru suma de 50$. Aceasta reprezintă o cheltuială cu un bun intermediar, pentru că proprietarul gaterului va transforma buștenii în scânduri din lemn de stejar. Proprietarul gaterului procedează întocmai și vinde scândurile unui tâmplar, în schimbul a 75$. Tâmplarul cumpără scândurile pentru a le transforma într-un corp de bibliotecă, așa încât și această cheltuială reprezintă o achiziție a unui bun intermediar. Apoi tâmplarul face corpul de bibliotecă și îl vinde unui retailer de mobilă, contra sumei de, să spunem, 250$. Corpul de bibliotecă din lemn de stejar este „finalizat", dar la acest

Cei care contabilizează venitul național exclud cheltuielile cu bunuri intermediare pentru a evita problema dublei înregistrări.

moment încă este considerat un bun *intermediar*, căci retailerul îl cumpără spre a-l revinde (este implicat într-un arbitraj – în actul de cumpărare la un preț mic, cu speranța de a-l vinde la un preț mai mare). Să presupunem că, în final, retailerul vă vinde corpul de bibliotecă la valoarea de 400$. *Acei* 400$ reprezintă acum o cheltuială cu un bun *final*. Să aşezăm această serie de schimburi în Tabelul 12–1.

Tabelul 12–1

Producător	*Începe cu*	*Se încheie cu*	*Valoare adăugată*
Tăietor de lemne	Un stejar	50$ (tăierea şi vânzarea copacului către proprietarul gaterului)	50$
Proprietar de gater	Buşteni în valoare de 50$	75$ (scânduri tăiate vândute tâmplarului)	25$
Tâmplar	Scânduri în valoare de 75$	250$ (fabricare corp de bibliotecă din lemn de stejar, vândut retailerului de mobilă)	175$
Retailer de mobilă	Corp de bibliotecă în valoare de 250$	400$ (vânzarea corpului de bibliotecă către dumneavoastră)	150$
		(Cheltuieli totale = 775$)	(Valoarea adăugată totală = 400$)

Activitățile întreprinse de tăietorul de lemne, de proprietarul gaterului, de tâmplar şi de retailerul de mobilă reprezintă schimburi cu drepturile de proprietate asupra unor *bunuri intermediare*. În fiecare caz, bunul în discuție a fost achiziționat cu intenția procesării şi/sau revânzării sale. PIB-ul reprezintă numai valoarea exprimată în dolari a *cheltuielilor* cu bunuri şi servicii *finale*. Iată de ce. În acest exemplu, cheltuiala este de 400$ – prețul plătit de *dumneavoastră* pentru corpul de bibliotecă nou – astfel că PIB va creşte cu 400$. Observați ce s-ar întâmpla dacă, în schimb, am aduna *toate* cheltuielile acestei serii de schimburi, aşa cum sugera studentul nostru. Aceasta ar însemna un adaos de 775$. Oare indivizii din economie chiar au produs ceva cu o valoare de piață de 775$? Nu, nicidecum. În cele din urmă, activitățile acestora puse cap la cap pentru a produce un corp de bibliotecă nou, din lemn de stejar, au valorat 400$. Dacă am adăuga fiecare cheltuială, am face dublă înregistrare şi am exagera performanța reală a economiei.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PIB-ul ca valoare adăugată totală

Priviți acum la ultima coloană, denumită „valoare adăugată". Aceasta reprezintă venitul net obținut de fiecare producător în parte. Gândiți-vă, de exemplu, la valoarea adăugată a proprietarului gaterului. Începe cu bușteni în valoare de 50$ și *le crește valoarea de piață*, tăindu-i într-o formă pe care alții o găsesc mai folositoare – în scânduri din lemn de stejar. Prin vânzarea acestora cu 75$ către tâmplar, proprietarul gaterului a *adăugat valoare* acelui material cu formă fizică. Mai mult, acei 25$ valoare adăugată reprezintă *venitul net* obținut de proprietarul gaterului. Tâmplarul adaugă valoare prin transformarea scândurilor într-un corp de bibliotecă. Valoarea adăugată în cuantum de 175$ este venitul său net. Observați că retailerul cumpără corpul de bibliotecă cu 250$ și îl vinde cu 400$. Deși nu a produs nimic în formă fizică, și acesta a adăugat valoare corpului de bibliotecă. Și-a găsit un *client* și a făcut aranjamentele de livrare (amintiți-vă din Capitolul 2 că informația este un bun rar, iar costurile de tranzacție tind să fie pozitive!). În acest exemplu schematic, retailerul ar câștiga un venit net de 150$.

Mai este o parte interesantă a analizei. Atunci când punem laolaltă toate aceste valori adăugate (venituri nete), din toate stadiile producției și schimbului, însumează 400$. Aceasta este *exact* cheltuiala pe care ați efectuat-o la cumpărarea corpului de bibliotecă! *Cheltuiala dumneavoastră cu bunul final, în valoare de 400$, reprezintă încheierea unui proces care a generat 400$ valoare adăugată totală a tuturor participanților la toate schimburile, care v-au oferit, în cele din urmă, drepturile de proprietate asupra respectivului corp de bibliotecă.* Așadar, există *trei* modalități de interpretare și de măsurare schematică a PIB-ului: cheltuielile cu bunurile și serviciile finale, venitul total generat în economie și valoarea adăugată totală din economie.

Valoarea adăugată este întotdeauna pozitivă?

„Numai o clipă", spune studentul încă o dată. „Cred că acum înțeleg că PIB-ul reprezintă venitul total. Salarii, chirii, dobânzi și chiar profituri. Dar în exemplul dat fiecare se bucură de un oarecare profit. Nimeni nu a pierdut bani. Valorile adăugate sunt toate *pozitive*. În lumea reală însă o firmă poate chiar *să piardă* bani. Suferă o pierdere în loc să facă profit. Ați scris despre acest aspect în capitolul despre profit și pierdere, și cred că l-ați menționat cu ceva vreme în urmă. Așadar, cum sunt justificate *pierderile* în PIB? "

Foarte bună întrebare. De fapt, noi chiar am presupus că toți indivizii au obținut profituri pozitive din punct de vedere con-

Produsul intern brut = Valoarea adăugată de către toți producătorii = Venitul total al tuturor producătorilor = Totalul achizițiilor de bunuri finale noi

tabil. Să explorăm ideea un pic mai mult luând în considerare Tabelul 12–2.

Tabelul 12–2

Producător	*Începe cu*	*Se încheie cu*	*Valoare adăugată*
Tăietor de lemne	Un stejar	50$ (tăierea şi vânzarea copacului către proprietarul gaterului)	50$
Proprietar de gater	Buşteni în valoare de 50$	75$ (scânduri tăiate vândute tâmplarului)	25$
Tâmplar	Scânduri în valoare de 75$	250$ (fabricare corp de bibliotecă din lemn de stejar, vândut retailerului de mobilă)	175$
Retailer de mobilă	Corp de bibliotecă în valoare de 250$	200$ (vânzarea corpului de bibliotecă către dumneavoastră)	– 50$
		Valoarea adăugată totală = 200$	

În acest caz, facem ca retailerul să fie victima incertitudinii şi a pierderii asociate. Cumpără corpul de bibliotecă cu 250$ şi bineînţeles că speră să-l vândă cu 400$ (ca în exemplul iniţial). Să presupunem însă că retailerul era prea optimist, iar clienţii nu sunt interesaţi să plătească *acel* preţ. Pune corpul de bibliotecă la vânzare pentru 350$, apoi pentru 300$, apoi pentru 250$. Niciun cumpărător. Cu părere de rău, scade preţul la 200$ şi îl vinde. *Dacă folosim metoda de calcul a PIB-ului cu folosirea cheltuielilor, acesta creşte cu 200$ – valoarea de piaţă a bunului final.* Acum priviţi coloana care indică valoarea adăugată. Tăietorul de lemne, proprietarul gaterului şi tâmplarul au obţinut fiecare o valoare adăugată pozitivă (şi deci venituri nete pozitive), ca mai înainte. Totuşi, retailerul suferă *o pierdere* de 50$, ca urmare a eforturilor sale. A plătit 250$ pentru un corp de bibliotecă şi l-a vândut până la urmă cu 200$. Valoarea sa este de fapt una negativă, *minus* 50$. Totuşi, dacă adunăm *aceste* valori adăugate, obţinem 200$, sumă care, *încă o dată*, reflectă *exact* valoarea de piaţă a bunului final.

Pentru că salariile nominale, chiriile şi dobânda vor fi pozitive, dar profitul ar putea fi pozitiv *sau* negativ (rezultatul incertitudinii cu care s-a confruntat antreprenorul), trebuie să cumulăm toate aceste sume. În cazul pierderilor contabile, acele sume în dolari cu minus *se adaugă* la total ca *sume negative*. Astfel că şi pierderile se consemnează. În definitiv, ele sunt, de asemenea, un semn al performanţei globale a economiei. „Numai profiturile şi pierderile *contabile*?", insistă studentul nostru. „Ce se întâmplă

cu profiturile şi pierderile *economice*?" Studentul ne-a prins cu această întrebare! O vom păstra pentru anexă. Este însă timpul să răspundem şi ultimelor întrebări.

Clarificarea problemelor: bunuri pe inventar nevândute şi bunuri uzate

Puteți să vă gândiți la următoarea întrebare. Cum sunt înregistrate *bunurile nevândute* la calularea PIB? Să spunem, de exemplu, că toate activitățile, de la cele prestate de tăietorul de lemne la cele ale retailerului, sunt derulate în anul curent. Cu toate acestea, retailerul cumpără corpul de bibliotecă în luna septembrie, dar nu-l vinde până în luna februarie *a anului următor*. Să presupunem chiar că îl vinde – în anul următor – cu 400$. (Revenim la Tabelul 12–1.) Cum înregistrăm aceasta în contabilitate?

Dacă folosim metoda venitului sau cea a valorii adăugate, vedem limpede că PIB-ul creşte în acest an cu 250$ – valoarea adăugată de cele trei stadii ale producției. Până la urmă, tăietorul de lemne, proprietarul gaterului şi tâmplarul *au* contribuit la performanța globală a economiei. Şi retailerul adaugă ceva la performanța economică din acest an, prin faptul că pune corpul de bibliotecă la dispoziția clienților. Problema este că retailerul nu a câştigat nimic, încă. Ar fi greşit să spunem că PIB-ul creşte cu 400$ în *anul următor*, când corpul de bibliotecă este în cele din urmă cumpărat, pentru că, de fapt, economia nu va avea o producție sau un venit în valoare de 400$ în luna februarie. Majoritatea acelei activități s-a desfăşurat în *acest* an. Asemenea situații ar putea da durere de cap celor care înregistrează venitul național în contabilitate şi determină PIB-ul. Aceştia simplifică lucrurile prin considerarea corpului de bibliotecă nevândut de retailer ca parte a formării brute a capitalului fix. Acel corp de bibliotecă este în mod sigur trecut în inventarul retailerului. Iar contabilii venitului național îl vor considera „cumpărat" de retailer la o valoare de piață de 400$ – folosindu-se de estimarea de bună credință a retailerului în ceea ce priveşte valoarea bunului pe care îl are pe inventar şi nu este vândut. Economia chiar a produs corpul de bibliotecă în anul curent, la o valoare de piață estimată la 400$, doar că nu a fost cumpărat încă de un consumator final. În mod oficial, PIB-ul va creşte cu alți 400$ în anul curent.

Formarea brută a capitalului fix

Acum, dacă retailerul ar vinde cu succes bunul în luna februarie pentru 400$, atunci contabilii nu ar mai avea de ce să intervină asupra PIB-ului din anul curent. Estimarea lor a fost corectă. Să presupunem, în schimb, că retailerul ar putea să-l vândă în februarie doar cu 300$. În acest caz, PIB-ul din acest an va trebui revizuit atunci când vor fi înregistrate noile date. Cei care contabilizează venitul național estimaseră formarea capitalului fix la valoarea de 400$ – astfel că au adăugat această sumă la

PIB-ul aferent anului în curs. În realitate, descoperă că valoarea de piață e de doar 300$. L-au supraestimat cu 100$ (așa cum a făcut și retailerul). Așa că ar trebui (teoretic) să revină asupra calculelor și *să reducă* cu 100$ estimarea PIB-ului aferent acestui an. Ar proceda la fel, să spunem, și în cazul automobilelor companiei Ford Motor, nevândute anul acesta, dar vândute anul următor, sau al produselor inventariate la o fermă în vara acestui an, dar vândute primăvara viitoare. Contabilii venitului național se vor baza pe valorile de piață estimate ale bunurilor de pe inventar nevândute și vor revizui statistica privitoare la PIB în lumina valorilor de piață reale la momentul cumpărării din viitor. (Acum cunoașteți unul dintre motivele pentru care prezentatorul știrilor de la tv ne oferă nivelul revizuit al PIB-ului aferent anului anterior.)

Vânzătorii de bunuri uzate sunt și ei productivi!

Un alt lucru pe care ar trebui să-l dăm la o parte este legat de bunurile uzate. Gândiți-vă la Wee Rob U, dealerul auto local. Să presupunem că el cumpără un automobil marca Olds, fabricat în 1995, contra sumei de 500$, într-o zi de luni, și îl vinde cuiva în cursul săptămânii cu 1.800$. „Singurul" lucru pe care l-a făcut a fost să lipească pe automobil un afiș pe care scria „de vânzare". Amintiți-vă că PIB-ul este o unitate de măsură a producției și venitului *curente*. Ar trebui ca PIB-ul acestui an să crească cu 1.800$? Ei bine, a produs economia o mașină de 1.800$ anul acesta? Nu. Acea mașină a fost produsă în 1994 și a fost înregistrată corespunzător în anul respectiv. (Unul dintre marile trucuri de marketing utilizat de producătorii de automobile este producerea unei mașini în anul *n*, dar considerarea ei ca model al anului *n* + 1.) Economia a produs *ceva* nou anul acesta? Da! Dealerul de mașini uzate a prestat un *serviciu*. Un serviciu este întotdeauna proaspăt și de actualitate. El a redus costurile de tranzacție ale cumpărătorilor de mașini uzate *și* pe cele ale proprietarilor unor asemenea mașini, care doresc să le vândă. Care este valoarea de piață a acestui serviciu? În acest caz este de 1.300$. Dealerul a plătit 500$ pentru mașină și a vândut-o cu 1.800$. El a adăugat valoare respectivei mașini prin prestarea unui *serviciu* în calitate de comisionar-arbitru. PIB-ul va crește *nu* cu valoarea de piață a mașinii uzate, ci cu cei 1.300$, care reprezintă valoarea de piață a serviciului oferit de vânzător.

Variațiile agregate

Haideți să aplicăm conceptul de PIB. Istoric vorbind, producția agregată și deci venitul agregat al țărilor, în special al societăților de schimb dezvoltate, indică variații mari de-a lungul timpului. De pildă, în perioada 1929-1933, produsul intern brut al Statelor Unite, ajustat cu modificările prețurilor, a scăzut cu 30%. Întrucât trendul pe termen lung în privința PIB-ului SUA a fost unul de

BCU IASI

creştere cu 3% /an, nivelul acestuia în 1933 a fost mai scăzut cu mai mult de 40% decât cel aşteptat pentru anul 1929. Acest lucru este mai mult decât incomod. Plus că declinul rezultat al venitului personal nu a fost distribuit în mod egal în rândul populației. O scădere a PIB înseamnă o reducere a producției de bunuri şi face necesară disponibilizarea unor angajați. Unele venituri individuale şi familiale au scăzut cu mult peste 30% în cursul acelor patru ani. În 1929, 3,2% din forța de muncă era considerată şomeră, dar în 1933 procentul a crescut la 24,9. În 1933, cam un muncitor din patru era şomer, iar mulți alții aveau mai puține ore de lucru decât şi-ar fi dorit.

Pentru a sublinia faptul că variațiile producției şi ale veniturilor totale sunt semnificative, am ales în mod intenționat cea mai puternică recesiune din istoria Statelor Unite. Majoritatea reducerilor PIB-ului nu sunt nici atât de lungi şi nici atât de grave ca cea înregistrată între anii 1929 şi 1933, care a produs Marea Criză a anilor '30. Cel mai puternic declin experimentat de Statele Unite după anii '30 a avut loc în 1974, când PIB-ul (ajustat cu modificările prețurilor) a scăzut cu 6,6% în perioada cuprinsă între ultimul trimestru al anului 1973 şi primul trimestru al anului 1975. Majoritatea oamenilor au putut face față cu uşurință acestei situații, poate doar bombănind puțin, la reducerea cu 6% sau 7% a venitului lor anual. Dar, din pricină că asemenea reduceri nu sunt egal distribuite în rândul populației, veniturile unor persoane au scăzut într-un procent mult mai mare decât venitul național agregat. Recesiunea dintre anii 1974 şi 1975 a condus la creşterea ratei şomajului de la 4,9% în 1973, la 8,9% în mai 1975. În ochii publicului, cea mai neliniştitoare consecință a reducerilor produsului intern brut este creşterea nivelului şomajului care le însoțeşte întotdeauna. Înainte de a continua, să discutăm pe scurt despre măsurarea ratelor şomajului.

Ocupare şi şomaj

Aproximativ jumătate dintre locuitorii actuali ai Statelor Unite nu au un loc de muncă. Nu obțin un venit din munca prestată nici pentru altcineva, nici pentru ei înşişi, într-o firmă pe care o posedă. Dar ar fi ridicol să sugerăm că 50% din populația Americii este *şomeră*. Aproape 1/4 din populație are vârsta sub 16 ani şi 1/8 are peste 65 ani. În plus, mulți dintre cei cu vârste între 16 şi 65 de ani sunt ocupați cu normă aproape întreagă, dar nu în sensul amintit deja; aceştia cresc copii şi au grijă de gospodărie. Sigur că există o diferență clară între a nu fi angajat într-un sens care să ne îngrijoreze şi a nu fi angajat pur şi simplu.

Există un anumit procent al şomajului pe care toți par să-l ia ca atare şi nu îngrijorează pe nimeni. Cât înseamnă asta? Ce rată a şomajului este acceptabilă? În anul 1944, 1,2% din forța

de muncă din Statelor Unite era oficial considerată ca şomeră, într-o vreme în care 1/6 din întreaga populație era angajată în cadrul armatei, iar oamenii erau îndemnați să renunțe la școală pentru a-şi lua slujbe, să reintre în viața activă şi să lucreze şase sau şapte zile pe săptămână. Nimănui dintre cei care au trăit acea perioadă de muncă şi înfometare nu i-ar veni să creadă că 1,2% din forța de muncă nu a putut găsi de lucru în 1944.

Cum putem diferenția şomajul problematic de cel care nu pune probleme? În unele cercuri, se obişnuieşte încă să se îngroape întrebarea spunându-se că şomajul devine o problemă atunci când creşte peste nivelul „friciional", adică acel şomaj care nu pune probleme pentru că reprezintă o schimbare obişnuită a situației pe piața muncii. Acesta ar putea fi un raționament satisfăcător dacă am avea motive să credem că schimbarea obişnuită a situației pe piața muncii este o constantă identificabilă în timp. Totuşi, dimpotrivă, avem motive foarte bune să presupunem că schimbarea obişnuită a situației pe piața muncii este o *variabilă*, nu o constantă şi că se modifică drept reacție la factorii care au suferit transformări substanțiale în ultimii ani.

Prin urmare, cum vom distinge între cei care sunt *şomeri* şi cei care sunt doar *neangajați*? Extremele sunt uşor de identificat. Unii indivizi ar face aproape orice pentru a găsi un loc de muncă satisfăcător, în timp ce pe alții nu i-ar convinge aproape nimic să accepte o slujbă. Ați detectat factorii închipuiți în acea propoziție? Oamenii care s-ar descrie pe ei înşişi ca „disperați" după un loc de muncă vor refuza totuşi *unele* oportunități de angajare, în speranța găsirii a ceva mai bun. Şi foarte puțini dintre cei ce spun că nu vor „deloc" un loc de muncă, ar respinge *fiecare* ofertă care le-ar putea ieşi în cale. Oamenii care afirmă că „nu pot găsi un serviciu" vor să spună că nu pot găsi un loc de muncă unde sunt dispuşi să lucreze. Cei care declară că „nu vor să muncească" vor să spună că nu vor facă asta nicăieri. În unele cazuri, cel ce observă lucrurile din exterior nu va sesiza diferența dintre cele două situații.

Ocupat, neocupat şi şomer

Populația totală – populația cu vârsta sub 15 ani sau instituționalizată = Populația neinstituționalizată – Populația inaptă de muncă = Populația aptă de muncă – Populația ocupată = Şomerii.

În ceea ce ne priveşte, observatorii de care depindem pentru a face această distincție sunt nişte angajați bine instruiți ai guvernului federal. Datele oficiale legate de şomajul în SUA sunt publicate de *The Bureau of Labour Statistics* (B.L.S.), o agenție a Ministerului American al Muncii. Sursa datelor este reprezentată de *Current Population Survey*, un studiu care vizează gospodăriile, elaborat de *The Bureau of Census* pentru B.L.S. Eşantionul cuprinde aproximativ 60.000 de gospodării, reprezentative pentru întreaga populație şi intervievate lunar. (Informațiile nu sunt preluate, aşa cum mulți cred, din cererile de acordare a indemnizației de şomaj.)

Pentru a fi inclusă în raportul B.L.S., o persoană trebuie să facă în primul rând parte din *populația neinstituționalizată. Aceasta este reprezentată de totalul celor care au vârsta de 16 ani sau mai mult și nu au domiciliul într-o instituție*, cum ar fi un penitenciar sau un spital. Persoanele care nu au împlinit încă vârsta de 16 ani nu sunt luate la socoteală, indiferent cât de grea e munca pe care o fac sau cât de mult și-ar dori un loc de muncă. Dar sunt luați în considerare cei cu vârsta de peste 65 de ani. Fiecare persoană din cadrul populației neinstituționalizate este apoi clasificată ca ocupată, neocupată sau inaptă. Stabilirea celor care sunt ocupați nu reprezintă o problemă. Dar care este diferența dintre cineva care este *șomer* și altcineva care este „inapt" și deci este doar *neocupat*? B.L.S. a dezvoltat criterii precise pentru a face distincție între cele două grupuri și măsoară dimensiunile acestora cu destul de multă încredere. Măsurarea nu pune probleme. Dificultatea o reprezintă semnificația distincției, mai ales din perspectiva costurilor foarte diferite și schimbătoare pe care anumite persoane le suportă pentru că sunt „inapte" sau figurează în registrele oficiale ca șomere.

Să privim mai îndeaproape. Pentru ca în studiu să apară trecut ca șomer, un individ trebuie (1) să facă parte din populația neinstituționalizată, (2) să nu fi avut de lucru în săptămâna în care s-a efectuat studiul, (3) să fi făcut eforturi specifice de a găsi de lucru în timpul lunii precedente și (4) să fie în prezent disponibil să muncească. (Persoanele care sunt disponibilizate, dar li s-a spus că vor fi rechemate la lucru în decurs de șase luni sau care așteaptă să înceapă lucrul în termen de 30 de zile sunt socotite șomere fără întrunirea celui de-al treilea criteriu, care le cere să-și caute în mod activ un loc de muncă.) Raportul dintre șomeri și populația aptă de muncă indică rata oficială a șomajului, care lunar este subiect de știri în presa scrisă și în televiziune atunci când B.L.S. publică datele[1].

Detalii de acest gen nu sunt foarte plăcute de citit. Dar este esențial să știm ce trebuie sau ce nu trebuie să facă oamenii pentru a întruni criteriile B.L.S. privind statutul de șomeri. Pur și simplu nu putem înțelege natura, cauzele sau semnificația șomajului, dacă nu cunoaștem ceva în legătură cu costul pe care acest statut îl presupune pentru cei care ajung în această situație în urma efectuării unor alegeri.

---

[1] Datele trimestriale sau lunare privitoare la numărul de persoane ocupate sau șomere sunt ajustate periodic de B.L.S. Aceasta înseamnă că au fost corectate pentru eliminarea variațiilor cauzate numai de factori sezonieri – de închiderea școlilor în luna iunie, de angajările suplimentare din luna decembrie, de sărbătorile mari ș.a. Ajustarea sezonieră permite identificarea tendințelor care altfel ar fi ascunse sau exagerate doar datorită fluctuațiilor periodice. Pentru o tratare completă a metodologiei statistice generale folosite în estimarea șomajului din Statele Unite, vizitați site-ul www.bls.gov.

Deciziile de pe piața muncii

Conceptul de alegere este important, întrucât teoria economică încearcă să explice *întregul* comportament uman prin prisma consecințelor alegerii – în contextul anumitor constrângeri, desigur. Câtă vreme, într-o anumită situație, indivizii nu aleg într-o manieră perceptibilă şi semnificativă, teoria economică are prea puține lucruri folositoare de spus despre comportamentul lor. Atunci când pornim de la ipoteza că şomajul îşi are originea în alegerile oamenilor, nu presupunem că toți fac alegeri bune şi, cu atât mai puțin, că şomerii se bucură de situația în care se află. La modul simplu, a alege înseamnă a selecta cele mai bune alternative aflate la dispoziție, pe baza aşteptărilor cuiva, care vizează costurile şi beneficiile relative. Modul de gândire economic ne îndeamnă să interpretăm schimbările din cadrul fenomenelor sociale, inclusiv cele ale ratelor şomajului, ca pe nişte consecințe ale modificărilor la nivelul costurilor şi beneficiilor percepute de angajați şi de angajatori.

Populația neinstituționalizată... Rata şomajului = Şomeri/Forța de muncă civilă

Definiția B.L.S. face lumină asupra alegerilor care produc statutul de „şomer": (1) o decizie de a căuta un loc de muncă într-o manieră activă şi (2) o decizie de a nu accepta niciuna dintre oportunitățile de angajare disponibile. În mod clar, ambele sunt alegeri pe care oamenii le fac. Prima decizie stă la intersecția care duce fie spre categoria celor şomeri, fie spre cea a populației inapte. A doua decizie marchează răscrucea care duce spre ocupare sau spre continuarea perioadei de şomaj. Costurile şi beneficiile anticipate presupuse de deciziile care îi aşază în respectivele intersecții s-au schimbat foarte mult în ultimii ani pentru un număr mare de oameni. Prin urmare, anumite rate ale şomajului nu mai au aceeaşi semnificație ca aceea pe care o aveau acum 50 sau chiar 15 ani.

Şomajul şi recesiunile

Figura 12–1 arată relația dintre recesiuni şi şomaj. Rata şomajului creşte vertiginos la puțin timp după declanşarea unei recesiuni. Scade apoi când economia începe să-şi revină, dar întotdeauna într-un ritm mult mai lent decât cel al creşterii. După recesiunea din 1949 (care nu figurează pe graficul din Figura 12–1), revenirea excepțional de puternică, alimentată în mare parte de războiul din Coreea, a diminuat şomajul de la 5,9% în 1949, la 2,9% în 1953. Recesiunea din 1954 a urcat nivelul acestuia înapoi la 5,5%, punct din care a scăzut încet până când următoarea recesiune, care a început în ultimul trimestrul al anului 1957, l-a adus la 6,8%. Rata şomajului a avut puțin răgaz să scadă, înainte ca recesiunea din anii 1960-1961 să îi ridice din nou nivelul. Puternica expansiune economică de după 1961 a redus treptat rata şomajului la 3,5% în 1969, după care recesiunea din perioada 1970-1971 a crescut-o la 5,9%.

BCU IASI

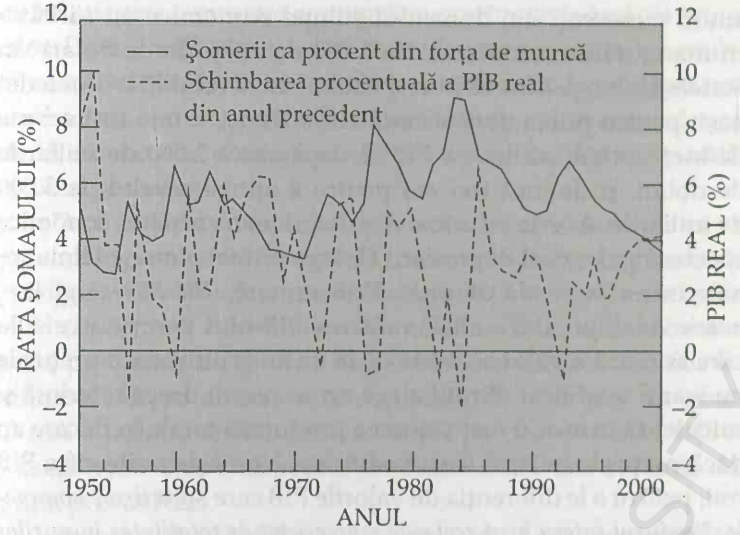


Figura 12–1 **Recesiunile şi şomajul în Statele Unite ale Americii**

Revenirea economiei după anul 1971 nu a mai dus rata şomajului mai jos de 4,9%, iar criza puternică a anilor 1974-1975 nu a putut să o mențină mai jos de 5,8%. La mijlocul anilor '80, analiştii pieței muncii din SUA au ajuns, în general, la concluzia că „rata naturală a şomajului" din această țară se apropia de 6%. Aceasta este uneori definită ca rata cea mai mică a şomajului care nu accelerează rata inflației. Alteori, este vag descrisă ca un fel de rată de echilibru, care s-ar stabili în absența unor şocuri destabilizatoare, sau care reflectă preferințele pe care indiviziile le au în vedere şi care pendulează între implicarea şi neimplicarea în cadrul pieței muncii şi, respectiv, acceptarea unei slujbe şi căutarea unui loc de muncă mai bun. Când, în 1988, rata şomajului a scăzut sub 6% şi până la 5% în martie 1989, numeroase voci autorizate în domeniu au prezis o creştere iminentă a ratei inflației.

Rata inflației a crescut uşor, într-adevăr, în perioada 1989-1991. Dar expansiunea economică de după 1991 a scăzut rata şomajului în mod constant până a atins un punct de minim de 4,3% în lunile aprilie şi mai 1998, toate acestea fără creşterea inflației. În a două jumătate a anului 1998, previzioniştii se temeau deopotrivă de deflație şi de inflație. După acest an, rata şomajului a rămas relativ constantă, crescând foarte puțin în iunie 2001, la nivelul de 4,5%. În decursul acestei perioade cu un nivel scăzut al şomajului, inflația a continuat să fie redusă.

Inflația

Nu putem utiliza PIB-ul neajustat pentru a măsura modificările survenite la nivelul producției de bunuri, întrucât acest indicator rezultă atât din prețuri, cât şi din cantități. În 1970,

Există mai multă plăcintă, sau doar una mai scumpă?

autori cunoscuți din domeniul științei economice au sărbătorit inaugurarea „economiei de 1.000 de miliarde de dolari" în Statele Unite, pentru că în respectivul an nivelul PIB-ului a depășit pentru prima dată această cifră. Totuși, a mai fost nevoie de încă opt ani pentru ca PIB să depășească 2.000 de miliarde de dolari, și de încă trei ani pentru a atinge nivelul de 3.000 de miliarde. Acesta nu a fost rezultatul unei creșteri economice spectaculoase, ci al deprecierii fără precedent a monedei naționale într-o perioadă de pace. Prin urmare, *The Bureau of Economic Analisys* „dezumflă" valoarea PIB-ului pentru a calcula care ar fi fost nivelul acestuia de la un an la altul dacă prețurile nu s-ar fi modificat. Biroul alege un an recent drept referință și calculează care ar fi fost valoarea producției totale în fiecare an dacă prețurile nu ar fi fost modificate. Numește noile cifre PIB *real*, pentru a le diferenția de valorile PIB care sunt doar *nominale. Produsul intern brut real este reprezentat de totalitatea bunurilor finale într-un anumit an, fără considerarea variației prețurilor*, mai precis a prețurilor din orice an ales ca bază de raportare. Acesta măsoară în cel mai cuprinzător mod modificarea ratei de producție a bunurilor.

(PIB nominal/ PIB real) x 100 = Deflatorul PIB

Procesul de calcul al produsului intern brut include un indicator implicit al modificării nivelului general sau mediu al prețurilor, numit *deflatorul PIB*. Acesta se determină simplu, împărțind PIB nominal la PIB real și înmulțind cu 100, pentru a obține un indice. Cu toate că deflatorul PIB reprezintă modalitatea cea mai cuprinzătoare de măsurare a modificării puterii de cumpărare a banilor, nu este cea mai bună pe care o avem la dispoziție. Acest atribut aparține Indicelui Prețurilor Bunurilor de Consum, care măsoară modificările prețurilor exprimate în bani ale tuturor bunurilor care intră în bugetele consumatorilor urbani tipici. *The Bureau of Labour Statistics* întocmește rapoarte lunare referitoare la prețurile bunurilor de consum și publică rezultatele spre sfârșitul lunii următoare. Deflatorul PIB, spre deosebire de acest indice, este mult mai dificil de calculat și apare numai trimestrial și după un interval lung de timp. Astfel că deflatorul PIB este mai cuprinzător, iar Indicele Prețurilor Bunurilor de Consum este mai punctual. În fiecare lună, indicele este cel care apare pe prima pagină a ziarelor, ori de câte ori publicul este în mod deosebit îngrijorat din cauza inflației.

Inflația nu crește costul vieții.

Dar de ce ar trebui publicul să fie preocupat de inflație? Unii dintre cititorii noștri ar putea gândi că am pus o întrebare stupidă. Nu reprezintă inflația o creștere a costului vieții? Și orice face ca viața oamenilor să fie mai scumpă este, în mod evident, un motiv de îngrijorare. Inflația însă nu reprezintă o creștere a costului vieții, iar noi am avut grijă să nu sugerăm că ar fi așa. *Inflația este în primul rând o scădere a valorii sau a puterii de cumpărare a banilor*. Dacă privim lucrurile dintr-un alt unghi, putem spune

BCU IASI

că inflația este o creștere a prețurilor exprimate *în bani* ale bunurilor. Dacă doriți, puteți vorbi chiar despre o creștere a costului bănesc al vieții. Dar cuvântul-cheie este *bani*. Un hamburger care anul acesta are un preț de 2$, în realitate nu valorează mai mult de 1$, când costul obținerii unui dolar s-a înjumătățit comparativ cu anul precedent.

Dacă inflația de fapt nu crește costul vieții, atunci de ce reprezintă o problemă? De ce toată lumea este atât de îngrijorată în privința ei? *Problemele pe care le creează inflația sunt provocate aproape în totalitate de incertitudine.* Nu valoarea în scădere a banilor pune probleme, ci faptul că nu poate fi *previzionată* valoarea lor viitoare. Inflația *distorsionează semnalele oferite de prețurile pieței.* O rată a inflației înaltă, dar constantă, pe care s-ar baza toți cu încredere, ar crea mai puține probleme decât una scăzută, dar puțin previzibilă.

Inflația creează incertitudine.

Pentru societate, *deflația*, care reprezintă *o creștere a valorii sau a puterii de cumpărare a banilor*, este o problemă la fel de mare ca inflația, întrucât și ea aduce incertitudine în calculele planificatorilor. Același lucru este valabil și pentru *dezinflație*, fenomen experimentat în Statele Unite în anii 1982 și 1983. *Dezinflația este o încetinire a ritmului de creștere a ratei inflației*; și aceasta pune serioase dificultăți celor care nu o anticipează corect atunci când elaborează planuri pe termen lung.

Dificultățile calculului monetar

Modificările la nivelul puterii de cumpărare a banilor îngreunează calculul consecințelor așteptate ale activităților noastre financiare.

Inflația, deflația și dezinflația îngreunează calculul monetar, mai ales în situația în care niciuna dintre ele nu este anticipată. Planificarea bugetului unei gospodării, deciziile privind economiile și investițiile, acordurile salariale și calculele antreprenoriale ale profitului și pierderii devin mult mai complicate și mai confuze, dacă nu, la un anumit punct, chiar imposibile. F.A. Hayek, laureat al premiului Nobel (și un teoretician abil al modului în care semnalele prețurilor relative ajută la coordonarea planurilor individuale) a spus-o astfel:

> „Aspectul pe care trebuie să-l avem mereu în vedere este acela că *toate* ajustările economice sunt necesare din pricina modificărilor neprevăzute; rostul apelului la mecanismul prețurilor este de a informa indivizii că ceea ce au întreprins sau pot întreprinde are acum o cerere mai mare sau mai mică, dintr-un motiv care nu ține de ei.
>
> Metodele contabile care stau la baza tuturor deciziilor de afaceri au un sens câtă vreme valoarea banilor este cât de cât stabilă. Dacă prețurile cresc într-un ritm accelerat, tehnicile de înregistrare contabilă a capitalului și a costurilor,

care stau la baza tuturor planurilor de afaceri, şi-ar pierde numaidecât orice semnificaţie. Curând costurile, profiturile sau veniturile reale nu ar mai putea fi verificate prin nicio metodă convenţională sau general acceptată.

Astfel, inflaţia nu poate fi niciodată mai mult decât un imbold vremelnic şi chiar acest efect benefic poate dura numai atâta vreme cât cineva va continua să fie amăgit, iar aşteptările unora vor fi inutil înşelate. Imboldul ei se datorează greşelilor pe care le produce. Este periculoasă în mod special pentru că efectele dăunătoare ale unor doze mici de inflaţie pot fi stăvilite numai cu doze şi mai mari."

Recesiune: o încetinire sau un declin efectiv al ratei de creştere a PIB-ului real.

Importanţa tuturor acestor lucruri va fi mai clară când vom începe să discutăm cauzele fluctuaţiilor agregate, precum şi unele remedii pe care le-am propus în vederea diminuării lor.

Recesiune şi inflaţie după 1960

Tabelul 12–3 prezintă produsul intern brun în termeni nominali, produsul intern brut în termeni reali şi deflatorul PIB ai Statelor Unite, pentru fiecare an în parte din perioada 1970-2007, împreună cu modificările procentuale raportate la anul precedent pentru ultimii doi indicatori. Aceste modificări sunt apoi ilustrate grafic în Figura 12–2, pentru a oferi o imagine asupra producţiei agregate şi a fluctuaţiilor de preţ.

Recesiunile din economia SUA survenite în decursul acestei perioade apar destul de clar în a patra coloană a Tabelului 12–3, ca încetiniri prelungite sau declinuri efective ale ratei de creştere a PIB real.

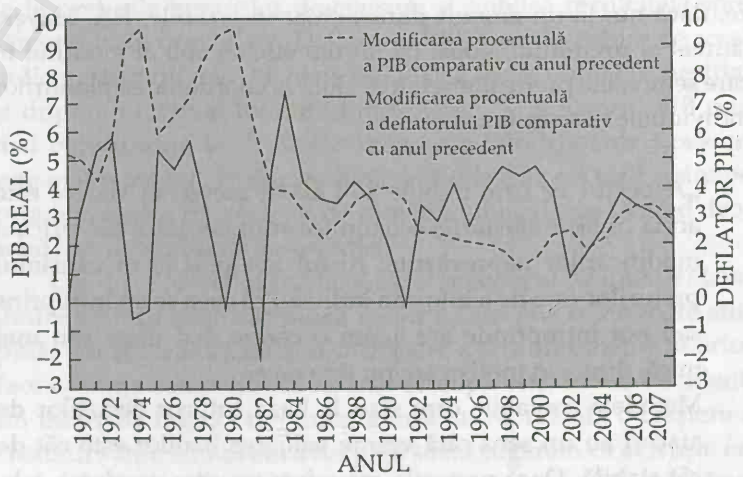


Figura 12–2 Fluctuaţiile producţiei şi a nivelului preţurilor în SUA

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Tabelul 12–3 **Produsul intern brut (în mld. $) și nivelul prețurilor în perioada 1970-2007 (incompatibilitățile minore se datorează erorilor rezultate din rotunjire)**

Anul	*PIB nominal*	*PIB real (2.000 $)*	*% Modificare față de anul precedent*	*Deflatorul PIB*	*% Modificare față de anul precedent*
1970	1.039	3.772	0,2	27,5	5,3
1971	1.127	3.899	3,4	28,9	5,0
1972	1.238	4.105	5,3	30,2	4,3
1973	1.383	4.342	5,8	31,9	5,6
1974	1.500	4.320	-0,5	34,7	9,0
1975	1.638	4.311	-0,2	38,0	9,5
1976	1.825	4.541	5,3	40,2	5,8
1977	2.031	4.751	4,6	42,8	6,4
1978	2.295	5.015	5,6	45,8	7,0
1979	2.563	5.173	3,2	49,6	8,3
1980	2.790	5.162	-0,2	54,1	9,1
1981	3.128	5.292	2,5	59,1	9,4
1982	3.255	5.189	-1,9	62,7	6,1
1983	3.537	5.424	4,5	65,2	3,9
1984	3,933	5.814	7,2	67,7	3,8
1985	4.220	6.054	4,1	69,7	3,0
1986	4.463	6.264	3,5	71,3	2,2
1987	4.740	6.475	3,4	73,2	2,7
1988	5.104	6.743	4,1	75.7	3,4
1989	5.484	6.981	3,5	78,6	3,8
1990	5.803	7.113	1,9	81,6	3,9
1991	5.996	7.101	-0,2	84,5	3,5
1992	6.338	7.337	3,3	86,4	2,3
1993	6.657	7.533	2,7	88,4	2,3
1994	7.072	7.836	4,0	90,3	2,1
1995	7.398	8.032	2,5	92,1	2,0
1996	7.817	8.329	3,7	93,9	1,9
1997	8.304	8.704	4,5	95,4	1,7
1998	8.747	9.067	4,2	96,5	1,1
1999	9.268	9.470	4,5	97,9	1,4
2000	9.817	9.817	3,7	100,0	2,2
2001	10.128	9.867	0,8	102,4	2,4
2002	10.470	10.049	1,6	104,2	1,7
2003	10.961	10.301	2,5	106,5	2,1
2004	11.686	10.676	3,6	109,5	2,9
2005	12.434	11.003	3,1	113,0	3,2
2006	13.195	11.319	2,9	116,6	3,2
2007	13.841	11.567	2,2	119,7	2,7

Sursa: *Bureau of Economic Analysis.*

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Aceste cifre nu sunt foarte clare, întrucât *The National Bureau of Economic Research*, instituția privată de cercetare care decide în mod oficial când anume o scădere a PIB înseamnă criză economică, nu are criterii puternice pentru a distinge fără greș o recesiune de ceva oarecum mai puțin serios. Au fost desemnate ca oficiale recesiunile din anii în care PIB real a scăzut sau a înregistrat o creștere foarte mică – 1970, 1974-1975, 1980, 1982 și 1991 – dar *The National Bureau of Economic Research* a decis că recesiune a fost și în 1970 și că cea din 1991 a început în 1990. Toate acestea devin mai vizibile în Figura 12–2.

Ultima coloană a Tabelului 12–3 arată că inflația a devenit și ea o problemă serioasă în anii '70 și la începutul anilor '80. Atunci când priviți Figura 12–2, aveți grijă să nu vedeți un declin în curba deflației. Linia care redă deflatorul PIB ar trebui să coboare sub zero pentru a indica o deflație reală sau o scădere a nivelului prețurilor. Declinul prețurilor din perioada 1981-1986 a reprezentat dezinflație, nu deflație. În anii '60 inflația s-a situat, în medie, la 2,5% pe an. Totuși, din 1970 până în 1981 a ajuns la o rată medie anuală de peste 7,5%. Anii 1974 și 1975 sunt, cu deosebire, tulburători. În acea perioadă, o recesiune gravă a cauzat rate ale șomajului foarte ridicate, în timp ce nivelul prețurilor a crescut la rate procentuale nemaiîntâlnite în Statele Unite, decât în conexiune cu mari conflagrații. În anii '70, cu ajutorul dat în forță de comentatorii din televiziune și din presa scrisă, a început să se răspândească o știre cum că o maladie fără precedent a pus stăpânire pe economie, una pe care economiștii nu pot să o explice: recesiune combinată cu inflație. Acest fenomen este numit *stagflație*: o economie stagnantă cu inflație.

Stagflație: recesiune și inflație simultane.

Acele zvonuri erau incorecte. Inflația se mai manifestate și în timpul recesiunilor anterioare, cel mai recent în 1958 și în 1960 – cu toate că în acei ani ritmul acesteia nu fusese atât de rapid. Economiștii încă mai puteau da explicații. Pe de altă parte, unele noțiuni supersimplificate legate de cauzele recesiunii și ale inflației, la crearea cărora economiștii contribuiseră, erau categoric puse sub semnul întrebării după experiențele anilor '70. Recesiunea gravă dintre anii 1974 și 1975, apărută într-o vreme în care prețurile creșteau cu o rată de aproape 10% pe an, a lămurit foarte bine faptul că recesiunea și inflația nu erau simpli „adversari".

Care sunt cauzele fluctuațiilor agregate?

Ce se află la originea puternicelor fluctuații ale ratei de creștere a producției agregate, înfățișate în Tabelul 12–3? Ce ar fi putut face produsul intern brut să crească cu o rată anuală de 9% în al doilea trimestru al anului 1978, să scadă cu rată anuală de 9,5% în al doilea trimestru din 1980, ca apoi să crească din nou în primul

trimestru al anului 1981, cu o rată anuală de 9%? De ce deflatorul PIB, instrumentul nostru cel mai cuprinzător de măsurare a nivelului general al prețurilor, a crescut an de an începând cu 1970? De ce crește cu rate atât de variate?

Un răspuns este: de ce nu? Universul social este caracterizat prin schimbare și hazard. Producția și prețurile sunt afectate de șocurile produse de războaie, descoperiri noi, revoluții sau dezastre naturale. Datele despre orice marfă la care ne putem gândi nu vor scoate la iveală stabilitatea în timp nici la nivelul producției, nici la cel al prețurilor. Atunci de ce să ne așteptăm la stabilitate în privința producției agregate sau a nivelului mediu al tuturor prețurilor?

Argumentul cu pricina este pertinent, dar nu complet satisfăcător. Modificările majore ale producției și prețurilor unor bunuri individuale – mărfuri agricole, automobile, computere, biletul de intrare la un film – sunt mai ușor de înțeles decât cele ale producției agregate și ale nivelului mediu al prețurilor exprimate în bani. Multe modificări și întâmplări care schimbă cursul cererii sau al ofertei unor bunuri individuale ar trebui să se anuleze reciproc, conform „legii numerelor mari". De ce nu produce această lege o rată de creștere a PIB-ului real și un nivel al prețului mai stabil?

O explicație parțială este aceea că sistemele economice transmit virusuri. O recidivă sau o fărâmă de noroc neașteptată care apar într-un sector al economiei generează recidive și destine favorabile în alte sectoare conexe. De exemplu, o lună proastă pentru vânzările de automobile, cauzată de o perioadă cu vreme deosebit de rece și cu ninsori, ar putea conduce la reducerea producției și a personalului din uzinele de asamblare, care ar putea în schimb genera comenzi mai puține pentru combinatele siderurgice specializate în producția de tablă și o restrângere a activității magazinelor mari și mici, care asigură mesele muncitorilor din uzinele de asamblare, soldate în cele din urmă cu concedieri în combinate și în unitățile de retail, transmițând astfel alte șocuri.

Economiștii au dezvoltat o multitudine de modele și de metafore pentru a descrie modurile în care șocuri inițial mici ar putea fi transmise în întreg sistemul economic spre a produce efecte de amploare la nivel agregat. Multe dintre ele au la bază un soi de mecanism cu fluxuri circulare, care arată cum un sistem economic poate transforma evenimente neînsemnate în tipare explozive despre care se știe că au caracterizat economiile de piață vreme de cel puțin 200 de ani. Pentru că o cheltuială a cuiva devine venit pentru altcineva, iar acesta din urmă determină capacitatea de a cheltui a indivizilor, decizia de a cheltui un pic mai mult sau un pic mai puțin, influențată probabil de o

Venitul total este, în mod necesar, egal cu producția totală.

Dar cererea totală poate fi mai mică decât producția totală.

uşoară variaţie a încrederii oamenilor în viitor, poate produce un efect de spirală.

Aşa cum ne reamintesc venitul naţional şi contabilizarea producţiei, venitul total disponibil pentru achiziţionarea unor bunuri noi este întotdeauna şi în mod necesar egal cu preţul plătit pentru respectivele bunuri. Acesta este un adevăr important – cel puţin ca punct de pornire. Contrazice ciudata, dar larg răspândita teamă că producţia totală ar putea creşte prea repede, iar cererea nu ar putea ţine pasul cu ea, aşa încât sistemul economic intră în colaps ca urmare a supraproducţiei. Venitul total va creşte întotdeauna în exact acelaşi ritm cu producţia totală, pentru simplul motiv că reprezintă acelaşi fenomen, vizualizat din unghiuri diferite. Acest aspect poate fi totuşi garantat fără a încuviinţa că *cererea* va egala în mod necesar producţia totală. Ce se întâmplă dacă indivizii aleg să nu cheltuiască o parte din venit? Decizia de a economisi o parte din venitul primit nu va reduce cererea agregată sub nivelul producţiei totale? Şi poate acest lucru să nu genereze supraproducţie şi colaps economic?

Răspunsul depinde de ce întrebuinţare dau indivizii venitului economisit. Cu excepţia cazurilor rare şi lipsite de importanţă ale avarilor şi altor asemenea psihopaţi, oamenii investesc ceea ce economisesc. Cel puţin aceasta era părerea unanimă a marii majorităţi a economiştilor până în anii '30. Oamenii nu-şi pun economiile sub saltea sau la ciorap. Ei le pun la treabă. Dacă nu cumpără ei înşişi bunuri de capital cu venitul economisit, atunci achiziţionează nişte active financiare (obligaţiuni, acţiuni, conturi de economii), încredinţându-şi astfel economiile altcuiva care va cumpăra bunuri de capital. Adam Smith a rezumat această doctrină în cuvintele: „Ceea este economisit anual, este consumat la fel de sistematic precum ceea ce este cheltuit anual şi chiar aproape în acelaşi timp; dar este consumat de un grup diferit de indivizi".

Smith considera că oamenii ar trebui să fie „complet nebuni" (sunt cuvintele lui) să nu investească tot ce aleg să economisească, cel puţin acolo unde dispun de un „nivel admisibil de siguranţă". Teama de supraproducţie sau de subconsum era deci lipsită de temei. În opinia lui Smith şi a majorităţii succesorilor lui din secolul al XIX-lea, cel ce se îngrijora că cererea agregată ar putea fi insuficientă făcea dovada că nu înţelesese, în esenţă, cum funcţionează sistemele economice. Supraproducţia nu punea probleme; provocarea era de a creşte producţia de aşa manieră încât indivizii să aibă mai mult decât „cele necesare şi lesnicioase" vieţii. Rolul guvernului în sistemul economic nu era acela de a stimula cererea, ci de a păstra motivaţiile, în principal prin menţinerea siguranţei proprietăţii. Dacă s-ar întâmpla acest lucru, dorinţa naturală a oamenilor de a-şi îmbunătăţi condiţia i-ar determina să producă, să economisească, să investească şi

deci să susțină un ritm al producției în continuă creștere. Consumul – de partea cererii – se va îngriji de sine însuși.

Marea Criză a determinat clar apusul acestei convingeri optimiste. În anii '30, pentru mulți politicieni și intelectuali a devenit evident faptul cererea agregată nu putea întotdeauna „să se îngrijească de sine însăși". Efectul a fost nașterea unor noi teorii și politici economice axate pe protejarea și alimentarea cererii agregate. Aceste teorii au avut succes multă vreme, până când experiențele anilor '70 și '80 le-au scos la iveală unele dintre cele mai evidente limite. Într-o izbitoare inversare a regulii generale a progresului cunoașterii științifice, economiștii zilelor noastre sunt probabil mai puțin siguri decât cei din generația anterioară că înțeleg ce se află la originea fluctuațiilor agregate și cum să le combată pe acesta.

Anexă: LIMITELE CONTABILIZĂRII VENITULUI NAȚIONAL

Cei care înregistrează venitul național în contabilitate calculează PIB-ul pentru a măsura performanța macroeconomică. Acesta *nu* este în mod categoric o măsură a „prosperității sociale", a „bunăstării" naționale sau a „satisfacției generale". O creștere susținută a PIB-ului real (creștere economică) nu presupune neapărat că indivizii sunt în mod caracteristic mai fericiți decât înainte, că au o părere mai bună despre ei înșiși, că viața lor are mai mult sens sau că sunt cu un pas mai aproape de Dumnezeu. După cum nici o scădere a PIB-ului real nu înseamnă în mod necesar că oamenii sunt mai nefericiți ș.a. PIB-ul este strict menit să reflecte *performanța economică*. Și o face întotdeauna într-o manieră imperfectă. Economiștii își dau seama că PIB-ul ignoră sistematic mai multe tipuri de activități productive care contribuie la performanța economică. Vom discuta numai despre câteva dintre ele, ca să vă faceți o idee despre miza lucrurilor.

PIB-ul încearcă să măsoare perioada de manifestare a performanței economice.

PIB-ul ignoră toate formele de producție din afara pieței. Amintiți-vă că PIB-ul este determinat prin utilizarea *prețurilor* pe care le au bunurile și serviciile finale pe piață. Altfel, poate fi calculat prin însumarea tuturor *veniturilor plătite în formă bănească* tuturor furnizorilor de resurse din economia națională. Și, desigur, într-o economie de schimb modernă, o mare parte din activitățile noastre se derulează prin intermediul cumpărării și vânzării drepturilor de proprietate. În mod sigur însă, nu *toate* activitățile noastre productive fac obiectul schimbului pe bani în cadrul piețelor, cu toate că și acestea *contribuie la producerea de bunăstare*. Gândiți-vă, de exemplu, la următoarele două cazuri. Familia Brown angajează o menajeră/dădacă pentru curățenia casei și pentru a avea grijă de copii. Pentru serviciile prestate, o

plătesc cu 300$/săptămână. Doamna Jones este mamă casnică, care are grijă de gospodărie şi de copii. Doamna Jones ar putea (sau nu) să aibă un oarecare control asupra banilor aduşi acasă de soţul ei, dar ea însăşi nu este *plătită* în bani pentru eforturile depuse. Activităţile acestor persoane sunt bunuri rare în *ambele* gospodării. Dar numai angajarea făcută de familia Brown va afecta PIB-ul. Acesta va creşte cu 15.600$ anul acesta (300$ x 52 săptămâni). Munca doamnei Jones trece neobservată în calcularea PIB-ului. Ea oferă aceleaşi servicii, dar într-un cadru situat în afara pieţei. Contribuţia ei pentru familie (*şi* pentru întreaga economie) este deci ignorată în determinarea PIB-ului. Tot astfel, dacă un mecanic vă înlocuieşte instalaţia de pornire a maşinii, PIB-ul va creşte atât cu preţul noului demaror (în valoare de, să spunem, 100$), cât *şi* cu preţul serviciilor sale (în valoare de, să spunem, 40$ pentru o muncă de jumătate de oră).

Plata serviciilor unui consilier creşte PIB-ul, nu şi căutarea sfatului unui prieten.

Dacă, pe de altă parte, prietenul dumneavoastră cumpără un demaror nou şi îl înlocuieşte el singur pentru că vă iubeşte, PIB-ul creşte numai cu valoarea de 100$ a noii instalaţii de pornire a maşinii. Munca *lui* nu este consemnată; el a oferit-o într-un context din afara pieţei. Prin urmare, statistica oficială privitoare la PIB va tinde să subestimeze performanţa reală a întregii economii, prin excluderea producţiei din afara pieţei, care se desfăşoară în respectiva economie.

Regula celor care ţin contabilitatea venitului naţional: ignoraţi toate schimburile ilegale de mărfuri.

PIB-ul ignoră toată producţia ilegală (de pe piaţa neagră). Să presupunem, în schimb, că dădaca munceşte ilegal, în economia subterană. Serviciile ei, deşi fundamentate pe o piaţă şi plătite în bani, nu vor fi înregistrate pentru determinarea PIB-ului. Acum, un motiv pentru care PIB-ul trece cu vederea producţia ilegală este simplu şi clar: ce persoană întreagă la minte şi-*ar raporta* venitul obţinut pe căi ilegale? Câţi traficanţi de droguri procedează astfel? Câţi proxeneţi şi câte prostituate fac asta? (În anumite comitate din Nevada, unde prostituţia este legalizată, aceste persoane *chiar* îşi raportează venitul şi acesta ajunge într-adevăr să fie inclus în PIB; în toate celelalte state în care această activitate este ilegală, veniturile rezultate de pe urma ei nu sunt raportate.) Ca regulă generală, contabilitatea PIB-ului ignoră *toată* producţia ilegală. Totuşi, fără îndoială că aceasta *este* o parte a performanţei globale a economiei. Prin urmare, determinarea PIB-ului va tinde să subestimeze încă o dată performanţa reală prin excluderea oricărei activităţi economice ilegale.

PIB-ul nu ţine seama de valoarea economică adăugată. Iată un exemplu care, în sine, ar conduce la *supraestimarea* performanţei economice reale prin PIB. În discuţiile referitoare la valoarea adăugată, pe care le-am avut în cuprinsul prezentului capitol, am măsurat-o din punct de vedere strict *contabil*. Adică, ne-am concentrat numai asupra *profit*ului *contabil*, diferit de *profitul economic*. Amintiţi-vă, în schimb, că am făcut mare caz de diferenţa

BCU IASI

dintre ele în Capitolul 7. Iar autorii rămân fermi în convingerea că există o diferență conceptuală importantă între cele două noțiuni. Nu ne-ar plăcea să uităm lucrul acesta, *mai ales* că acum încercăm să examinăm economia ca întreg. Profitul economic este cel care contează *cu adevărat* pentru antreprenor, întrucât acesta este utilizat în estimarea *costurilor de oportunitate aferente resurselor antreprenorului*, care afectează activitatea firmei. Din aceeași pricină este un concept atât de important din perspectiva modului economic de gândire. Din punctul de vedere al economistului, *interesul antreprenorului pentru profitul economic reprezintă forța motrice a mecanismului pieței*. Oportunitățile de obținere a profitului economic ajută la explicarea schimbărilor induse de inovații care zguduie întreg sistemul economic.

De regulă, profitul economic va fi *mai mic* decât cel contabil. Dar, din rațiuni de calcul ale PIB-ului, pentru măsurarea performanței economice sunt utilizate *numai* profiturile contabile. Contabilii nu pot determina toate costurile de oportunitate sau implicite ale tuturor antreprenorilor de pe teritoriul S.U.A. Niciun contabil sau economist nu poate face asta. În schimb, de bine, de rău, ei se bazează pe profiturile contabile din registrele oficiale, raportate de proprietari și de corporații, chiar dacă ele generează de fapt *pierderi*. În acest sens, includerea în venitul național a „profiturilor" totale generate în economie ar trebui luată cu multă cumpătare. Dacă pornim de la ipoteza esențială că resursele deținute de antreprenori sunt bunuri *libere*, profitul agregat din calculele PIB trebuie să fie supraestimat în mod sistematic.

Cei care țin contabilitatea venitului național nu au nicio metodă de măsurare a profiturilor și a pierderilor economice agregate.

Pericolele agregării: o reflecție metodologică

Încercarea de a obține un instrument clar de măsurare a performanței globale a unei economii este o sarcină destul de dificilă. Este, cel mult, imperfectă. Adesea, nu prea are însemnătate. Pentru a concluziona, să luăm în considerare problema mai largă a analizei macroeconomice: accentul pus pe agregările statistice.

Să începem cu un exemplu complet neeconomic. Să presupunem că meteorologii ar putea măsura cantitatea *totală* (să o numim *agregată*) de precipitații căzute pe teritoriul Statelor Unite. Chiar dacă ar obține cantitatea exactă (să spunem în cm/an), ce ne comunică aceasta de fapt? Să presupunem că ar putea arăta că totalul precipitațiilor este cu 3% mai mare anul acesta față de precedentul. Pe baza *datelor agregate*, putem trage concluzia că acele regiuni care ar fi avut nevoie de mai multă ploaie – sau mai puțin, în funcție de circumstanțe – chiar au primit-o? Dacă privim la măsurătoarea *agregată*, probabil că aceasta nu va determina în sine sau de la sine pe cei din comunitățile agricole, de pildă, să-și schimbe semnificativ planurile. Aceștia se vor uita,

în schimb, la cantitățile de precipitații care îi vor afecta în *situații specifice, sub raportul duratei şi al suprafeței*. Cultivatorul de porumb din zona centrală a statului Iowa caută informații care *îi vor afecta* circumstanțele locale. Căderile agregate de precipitații din Statele Unite îi oferă prea puține informații utile. Această cantitate agregată ar fi de folos oamenilor de bună credință de la Ministerul Agriculturii? Nu este limpede cum ar putea.

Acum, după ştiința noastră, foarte puțin oameni urmăresc cu grijă căderile agregate de precipitații din SUA. Totuşi, multe persoane, inclusiv economiştii şi elaboratorii de politici economice, chiar urmăresc valorile trimestriale ale PIB-ului. PIB-ul este un concept agregat. Măsoară *producția totală (sau venitul total)* produs în întreaga economie națională. Una dintre ispitele teoriei macroeconomice este studierea economiei prin focalizarea în mare parte (dar nu exclusiv) asupra relațiilor dintre variabilele agregate în sine: PIB, „nivelul prețurilor", rata şomajului ş.a.m.d. Acest fapt însă chiar este problematic, întrucât face să pară – cumva – că *agregatele* interacționează între ele. În încercarea de a îmbunătăți situația economică, cei care elaborează politici economice ar putea fi tentați *să determine corect agregatele*. Amintiți-vă, ceea ce am subliniat de la bun început. Economia este compusă *întotdeauna şi pretutindeni* din *indivizi*. Numai ei aleg.

Pierderea din vedere a copacilor concentrându-ne numai asupra pădurii.

Indivizii acționează şi interacționează. Indivizii încearcă să-şi coordoneze planurile prin mecanismul pieței. Indivizii caută şi creează bunăstare. O focalizare intensă asupra unor seturi de *date* – a agregatelor în sine – s-ar putea să ne facă să pierdem din vedere unele informații specifice, adesea eterogene, pe care decidenții individuali le folosesc pentru coordonarea planurilor şi a proiectelor lor de zi cu zi. Chiar şi Kenneth Boulding, un propunător timpuriu al analizei macroeconomice (şi profesorul a doi dintre autorii de față) şi-a exprimat îndoielile încă din 1948:

> „În dezbaterea macroeconomică (...) se uită cu uşurință că agregatele sau valorile medii în discuție sunt de fapt compuse din nenumărate elemente individuale, şi că modificările suferite de structura sau compoziția lor internă pot fi mai semnificative în interpretarea unei anumite probleme decât modificarea în sine a agregatelor. Acest aspect explică de ce analiza referitoare la cerere şi ofertă devine din ce în ce mai puțin folositoare cu cât agregatele avute în vedere sunt mai cuprinzătoare."

Ne tulbură în mod special ultima propoziție a lui Boulding. Majoritatea analiştilor macroeconomici ai anilor '50 - '70 au răspuns implicit cu „ei bine, cam asta s-a ales de analiza referitoare

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

la cerere şi ofertă". Ei credeau că teoria cererii şi a ofertei şi conceptul de bază al decidentului individual – să o numim *microeconomie* – era, firește, limitată şi nu putea explica fenomenele economice în ansamblul lor. Macroeconomia de la acea vreme s-a axat şi mai mult pe analiza agregată şi plasat pe cel ce alege în mod individual la periferia gândirii economice – considerându-l de folos teoriei microeconomice, nu şi celei macro. Totuşi, începând cu anii '80, tot mai mulți adepți ai macroeconomiei au ajuns să susțină că *analiza agregată* în sine are limite. Au căutat să îmbunătățească teoria prin redescoperirea valorii analizei asupra cererii şi a ofertei, a formării prețurilor în cadrul pieței şi a aşteptărilor legate de evoluția acestora, în căutarea lor după „fundamentele microeconomice ale macroeconomiei". Până acum, căutarea lor a dat rezultate amestecate. Timpul va spune dacă se va produce o schimbare fundamentală a gândirii macroeconomice.

Scurtă recapitulare

Produsul intern brut este cel mai cunoscut mod de măsurare a producției sau a venitului unei țări, valoarea de piață a tuturor bunurilor şi serviciilor finale produse în interiorul unei țări în decursul unui an.

Produsul intern brut poate fi determinat în trei moduri, toate ajungând la acelaşi rezultat, dacă nu apar erori în contabilizare: (1) totalul achizițiilor de bunuri şi servicii finale ale gospodăriilor, firmelor şi ale guvernului, plus achizițiile nete ale străinilor; (2) venitul total încasat, sub forma salariilor, dobânzii, chiriilor şi profiturilor, de către cei care au contribuit cu resurse la obținerea producției anuale; (3) valoarea adăugată de fiecare producător pe parcursul procesului de obținere a producției anuale de bunuri finale. Atunci când bunurile nevândute sunt socotite ca adăugate pe inventar şi sunt adăugate la totalul achizițiilor companiilor, suma cheltuielilor (nete) ale gospodăriilor, firmelor, ale guvernului şi ale străinilor cu bunurile finale trebuie să fie egală cu valoarea totală a bunurilor produse.

Ar putea fi ridicată o întrebare în legătură cu bunurile nevândute. Ele sunt parte a producției anuale, dar pentru că nu sunt vândute, nu par a genera venit pentru nimeni. În contabilitate acest aspect este rezolvat pornind de la premisa că firma care a produs bunurile le-a şi cumpărat. Pentru a le produce, a trebuit în mod sigur să plătească pentru ele. Şi chiar dacă nu ar fi intenționat să le cumpere, bunurile obținute şi nevândute sunt într-adevăr trecute, oarecum din obligație, pe inventarul firmei care le-a produs.

Serviciile sunt proaspete. Fac parte din performanța curentă a economiei. Prin urmare, PIB-ul include valoarea de piață a

acestora, chiar şi ale celor ce intermediază vânzarea unor bunuri uzate, cum sunt dealerii de maşini la mâna a doua sau anticarii.

The Bureau of Labour Satistics (B.L.S.) defineşte „şomerul" ca fiind orice persoană în vârstă de 16 ani şi peste, parte a populaţiei neinstituţionalizate, care nu este angajată şi îşi caută de lucru în mod activ sau aşteaptă să se întoarcă la lucru ori să înceapă munca. (Aceşti indivizi, împreună cu omologii lor ocupaţi, alcătuiesc forţa de muncă civilă.) Rata oficială a şomajului este determinată prin împărţirea numărului de şomeri la forţa de muncă civilă.

Inflaţia reprezintă o reducere susţinută a puterii de cumpărare a banilor, care este sinonimă cu o creştere a preţurilor bunurilor, în expresie bănească. Nu este o creştere a „costului vieţii", mai ales în contextul noţiunii de cost de oportunitate, cunoscută economistului.

Deflaţia este o creştere susţinută a puterii de cumpărare a banilor sau o scădere a preţurilor bunurilor, în expresie bănească.

Dezinflaţia este o scădere (o încetinire a ritmului de evoluţie) a ratei inflaţiei.

Toate trei – inflaţia, deflaţia, dezinflaţia – distorsionează puternic semnalele transmise prin intermediul preţurilor pieţei şi creează probleme celor implicaţi în efectuarea unor calcule monetare, în elaborarea unor bugete şi a unor planuri pe termen lung.

Produsul intern brut real măsoară producţia totală sau venitul total al unei ţări, exprimate în dolari, considerând puterea de cumpărare constantă. Prin împărţirea produsului intern brut nominal la produsul intern brut real obţinem ceea ce se numeşte deflator PIB, care are rolul de a măsura inflaţia sau variaţia valorii banilor.

Creşterea economică face necesară o sporire susţinută a PIB-ului real. Pe de altă parte, o recesiune este în mod tradiţional determinată de o scădere vizibilă a PIB-ului real de-a lungul a două trimestre consecutive sau (mai recent) de o încetinire a ritmului ratei de creştere economică.

În toate societăţile de schimb, rata sporirii produsului intern brut real (rata de creştere economică) variază în timp, provocând „reacţii explozive", ale căror cauze şi remedii nu sunt bine înţelese, sau cel puţin nu suficient de bine înţelese la acest moment, pentru a învrednici pe elaboratorii politicilor guvernamentale să le aibă complet sub control.

În cele din urmă, determinarea PIB-ului (numită contabilizarea venitului naţional) are o serie de limite, după cum are şi analiza agregată în ansamblul său. PIB-ul ignoră în mod sistematic multe activităţi care contribuie la performanţa globală a unei economii, incluzând producţia din afara pieţei, cea ilegală sau de pe piaţa neagră şi urmărirea profitului economic (deosebit de preocuparea numai pentru profitul contabil).

BCU IASI/CENTRU VECHI

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Care este diferența dintre un bun final și unul intermediar? Care este diferența dintre un bun „finalizat" și unul final?
2. Gândiți-vă la următoarele situații:
   (a) Un cetățean american este angajat să lucreze la o conductă de petrol în Irak. Cum afectează acest fapt PIB-ul Statelor Unite? Cum afectează PIB-ul Irakului?
   (b) Un profesor francez este angajat să predea limba franceză la Ivy College din Statele Unite, timp de un an de zile. Ce se întâmplă cu PIB-ul SUA? Ce se întâmplă cu PIB-ul Franței?
   (c) „Americanii plătesc 30 miliarde de dolari pe an pentru a acoperi costurile din sănătate asociate cu fumatul?" Cum ar afecta PIB-ul respectivele cheltuieli?
3. „Măsurarea bogăției sau a bunăstării poporului unei țări după veniturile băneşti este mult mai sustenabilă decât presupun criticii. Orice înseamnă bunăstare, banii vă vor ajuta să obțineți. Banii s-ar putea să nu cumpere fericirea, dar sunt mai buni decât orice se află pe locul secund". Sunteți sau nu sunteți de acord?
4. Gândiți-vă la următoarea problemă simplă. Un fermier începe cu o unitate de grâu și o vinde unui morar pentru 20 de cenți. Morarul o macină, face făină și o vinde unui brutar cu 50 de cenți. Brutarul transformă toată făina într-o pâine și o vinde unui băcan pentru 1$. Apoi băcanul vinde respectiva pâine unui client pentru 1,35$. Cu cât creşte PIB-ul? Care este valoarea adăugată totală în fiecare dintre aceste stadii ale producției?
5. Dacă s-ar putea demonstra că o creştere a PIB-ului este asociată cu un nivel ridicat al anxietății, al tensiunii și al conflictelor în rândul populației, ați fi în favoarea eliminării acestor costuri psihologice pentru obținerea valorii reale a produsului intern brut? Cum ați proceda? Ați asocia o valoare în dolari a nivelului ridicat al anxietății?
6. Enumerați câteva moduri în care un grad mare de ineficiență ar putea determina creşterea PIB-ului. Câte bunuri care contribuie la PIB puteți enumera și a căror producție reflectă limpede o reducere a bunăstării?
7. La sfârşitul anului 1991, *The Bureau of Economic Analisys* și-a aliniat practicile standard la cele utilizate în majoritatea celorlalte țări și a modificat modul cuprinzător de măsurare a venitului și a producției naționale de la produsul național brut, la produsul intern brut. Pentru a obține PIB-ul din PNB se scade venitul primit de la restul lumii și se adaugă venitul plătit restului lumii. De exemplu, un american deține acțiuni la o companie britanică și primeşte dividende.

Cu toate că acestea sunt o parte din venitul național al SUA, nu au fost generate pe teritoriul lor și, de fapt, nu ar trebui considerate ca incluse în produsul național al Statelor Unite. Așa că dividendele sunt scăzute din venitul național total al SUA pentru a obține produsul intern brut. Între timp, desigur că plățile către străinii care au investit în Statele Unite, care sunt excluse din produsul național brut, trebuie incluse în produsul intern brut, întrucât reprezintă venituri din bunuri produse în SUA.

În fiecare an, între anii 1960 și 1976, PNB-ul Statelor Unite era mai mare decât PIB-ul. În fiecare an, în perioada cuprinsă între 1983 și 1998, PIB-ul era mai mare decât PNB-ul. Ce presupune această constatare? Ar trebui să fie un motiv de îngrijorare?

8. Un vânzător de vechituri contribuie la PIB? Dar un anticar de lux? Cum? De ce?
9. Să presupunem că Lenovo produce 10.000 de Thinkpaduri în decembrie 2009, cu o valoare de piață estimată la 2.000$/bucata. Niciunul dintre ele nu este vândut până în primăvara lui 2010.
   (a) Cu cât va crește PIB-ul în 2009?
   (b) Cu cât va crește PIB-ul în 2010?
   (c) Să presupunem că IBM decide să crească prețurile Thinkpadurilor la începutul lui 2010 și le vinde cu succes pentru 2.100$/bucata. Cum este afectat PIB-ul anului 2009?
10. Pentru a fi siguri că înțelegeți relația dintre PIB-ul nominal, PIB-ul real și deflatorul PIB, completați următorul tabel:

Anul	PIB nominal	PIB real	Deflator PIB
1	4.400 miliarde $	4.000 miliarde $	_____
2	5.600 miliarde $	_____	140
3	_____	4.400 miliarde $	160

11. Dacă aveți îndoieli cu privire la afirmația din manual cum că inflația nu reprezintă o creștere a costului vieții, ci doar o scădere a valorii banilor, întrebați-vă cum ar putea apărea inflația într-o societate care nu utilizează banii, ci se bazează exclusiv pe troc. Ce formă ar lua inflația într-o asemenea societate? Cum ați recunoaște-o?
12. Dacă sondajele opiniei publice arată că majoritatea americanilor văd în inflație o amenințare mai serioasă decât șomajul:
   (a) Aceasta înseamnă că majoritatea americanilor ar prefera să fie șomeri într-o perioadă de stabilitate a prețurilor decât să fie angajați într-o vreme cu creșteri de prețuri?

BCU IASI/CENTRU

(b) Dacă conducerea unei firme permite angajaților să voteze dacă firma ar trebui să disponibilizeze 10% dintre ei sau să le reducă salariul cu 5%, cum credeți că ar vota? Credeți că rezultatul votului ar depinde de informațiile pe care angajații le-ar avea în avans cu privire la cine sunt cei ce ar fi disponibilizați?

13. Există unii care pretind că recesiunile sunt cauzate de economiile excesive ale populației. Atunci când oamenii decid să economisească mai mult, decid şi să cumpere mai puțin. Asta nu ar însemna că unele bunuri ar rămâne nevândute? Iar acest lucru nu i-ar determina pe producători să-şi reducă nivelul producției şi să disponibilizeze angajați, reducându-le veniturile, determinându-i să cumpere mai puțin şi să instaureze astfel o spirală descendentă? Cum ați evalua opinia potrivit căreia cei care fac cheltuieli exagerate creează prosperitate, în timp ce economii atrag recesiuni?
14. Ați fi de acord cu includerea serviciilor femeilor casnice în calculul produsului intern brut? Ce argumente ați putea oferi în acest sens? Există motive bune pentru excluderea în continuare a acestor servicii din calculele aferente PIB-ului? Credeți că excluderea reflectă atitudini discriminatorii şi că dacă mai mulți bărbați ar fi casnici, *The Bureau of Economic Analisys* şi-ar schimba părerea? De ce Biroul nu ia în considerare valoarea muncii soțului ca bucătar-şef la grătarul din spatele casei, când ține seama de același gen de muncă contra cost a cuiva care este implicat în activități de distribuire a produselor preparate pe grătar?
15. Multe firme de dimensiuni mici, proprietate de familie, cu capital „lichid", încearcă să evite taxele prin ascunderea unei părți a veniturilor obținute. Pur şi simplu nu raportează câştigurile totale atunci când vine vremea plății impozitelor. Dacă aceasta este o practică frecventă, cum afectează nivelul PIB-ului, măsurat în deosebi prin metoda venitului național?
16. Întrucât acum în Canada producția şi utilizarea marijuanei în scopuri medicale sunt recunoscute prin lege, cum vor afecta aceste activități PIB-ul canadian? Cum vor afecta întrebuințările ilegale continue ale marijuanei (în scopuri nemedicale) același PIB?
17. Amintiți-vă din Capitolul 2 cum doamna Brown a schimbat o parte din berea ei brună pe o parte din berea blondă a domnului Jones. Rezultatul a fost că amândoi s-au bucurat de mai multă bunăstare. Au putut să se bucure de un număr mai mare de combinații ale celor două tipuri de bere prin specializare şi prin schimb.

(a) Sunteți de acord că aceştia doi au întreprins o „activitate economică"? Adică, demersurile lor de specializare şi schimb sunt parte a sistemului economic general?

(b) Sunteți de acord cu cei care contabilizează venitul național că activitatea lor *nu* ar trebui luată în considerare în determinarea valorii PIB-ului, chiar dacă acea valoare încearcă să estimeze performanța reală a întregii economii?

(c) Dacă nu sunteți de acord cu cei care contabilizează venitul național, atunci răspundeți la următoarea întrebare: ce sugestii aveți pentru măsurarea şi includerea acelei activități în calculul PIB-ului? În timp ce vă gândiți la această întrebare, ce părere aveți despre răspunsul dumneavoastră inițial, dat la întrebarea de la punctul (b)?

18. Ar trebui ca indivizii imaginari care fac următoarele afirmații să fie considerați şomeri sau ca nefăcând parte din forța de muncă?

(a) „Am renunțat la slujba mea şi voi rămâne şomer până găsesc un loc de muncă unde să fiu plătit cu 1.000$ pentru 10 ore de muncă pe săptămână."

(b) „Am fost disponibilizat luna trecută. Aveam un loc de muncă foarte bun în calitate de consultant de marketing pentru un lanț de firme în franciză. Mă plăteau cu 1.000$ pentru 10 ore de muncă pe săptămână. Voi continua să-mi caut de lucru, până găsesc un job ca acela."

(c) „Am decis că nu mai pot fi parte a unui sistem bazat pe violență şi exploatare, aşa că am renunțat la slujbă. Acum sunt în căutarea unui loc de muncă pe post de inginer, ca să nu mai lucrez în domeniul industriei militare."

(d) „Atunci când m-au dat afară, mi-am dat seama că pot să-mi găsesc uşor un serviciu la fel de bun. Dar acum nu-mi mai pasă. Voi accepta orice job pentru care sunt plătit la fel ca înainte."

(e) „Nu am avut de lucru vreme de şase luni de zile şi sunt cam disperat. Voi face orice este legal pentru a aduce o pâine pe masă familiei mele. Dar am o soție invalidă şi cinci copii mici, aşa că nu pot accepta nicio slujbă la care să fiu plătit sub 500$ pe săptămână."

(f) „Mâine aş putea să mă angajez oriunde. Dar nu vreau. Sunt eligibil pentru încă trei luni de acordare a indemnizației de şomaj, aşa că o voi lăsa mai moale până rămân fără bani. O, dacă apare un job cu adevărat bun, fireşte că am să-l accept."

(g) „Mâine aş putea să mă angajez oriunde. Dar nu vreau. Sunt eligibil pentru încă trei luni de acordare a indem-

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

nizației de șomaj, așa că o să-mi petrec timpul ăsta căutând cu adevărat un loc de muncă. Mă voi folosi de cele trei luni pentru a găsi cea mai bună slujbă posibilă."

19. În vechea Uniune Sovietică, șomajul nu exista prin definiție, căci acesta era incompatibil cu socialismul. Totuși, nu rămânea doar la definiție. Erau atât de multe locuri de muncă comparativ cu numărul de muncitori, încât *Pravda*, ziarul Partidului Comunist, îndemna la aprobarea unor legi care să interzică renunțarea la slujbă fără un motiv întemeiat și să permită arestarea muncitorilor apți dacă nu aveau de lucru pe o perioadă ce depășea două săptămâni. Cum credeți că a reușit Uniunea Sovietică să aibă un surplus de locuri de muncă, în timp ce Statele Unite par întotdeauna a avea un surplus de muncitori?
20. Jones este un muncitor care produce echipamente de lucru pentru industrie și care câștigă 30$ pe oră. El este brusc disponibilizat.
    (a) El merge des pe la agențiile de plasare, citește anunțurile de angajare și urmărește piste pentru un loc de muncă în domeniul lui vreme de două săptămâni. În tot acest timp Jones este șomer, conform criteriilor B.L.S.?
    (b) La finalul celor două săptămâni, i se oferă un loc de muncă drept șofer al unui camion care transportă pâine, plătit cu 9$ pe oră. Îl refuză. Este șomer?
    (c) Primește o ofertă de job în domeniul lui, într-un oraș situat la 125 de mile depărtare. El o refuză întrucât copiii săi, aflați la vârsta adolescenței, nu vor să schimbe liceele. Este șomer?
    (e) După trei luni de căutări, Jones se descurajează și încetează să mai caute. Este șomer?
21. Să presupunem că 20 de milioane de oameni sunt ocupați și 5 milioane sunt șomeri. Care este rata șomajului? Procentul se schimbă dacă menționăm că mai sunt alte 30 de milioane de persoane care nu fac parte din forța de muncă civilă?

BCU IASI/CENTRALA UNIVERSITARA LIBRARY

BCIT LIBRARY

13 Avuţia naţiunilor: globalizare şi creştere economică

În zilele noastre, majoritatea populaţiilor globului trăiesc într-o sărăcie continuă, cu mult mai rea decât orice alt fenomen experimentat de locuitorii aşa-ziselor ţări „dezvoltate", în cele mai acute momente al recesiunilor. Într-adevăr, cel mai izbitor aspect legat de sistemele economice întâlnite astăzi în lume este acela că unele funcţionează cu mult mai bine decât altele. Deşi nu există un instrument general acceptat prin intermediul căruia să putem compara cu claritate şi fără echivoc performanţele unor sisteme economice diferite, pentru a decide dacă economia canadiană funcţionează mai bine decât cea a Statelor Unite, a Norvegiei mai bine decât cea a Suediei sau a Elveţiei mai bine decât toate la un loc. Nu avem nevoie de determinări sofisticate ale performanţei pentru a şti că economia fiecăreia dintre statele menţionate funcţionează cu mult mai bine decât sistemele economice din Etiopia, Albania, Bangladesh sau zeci de alte naţiuni dominate de sărăcie din lumea noastră.

Un sistem economic reprezintă un sistem social prin intermediul căruia indivizii cooperează în vederea creării şi utilizării resurselor, spre a-şi satisface unii altora dorinţele. De ce unele sisteme au realizări mai mari decât altele? Aceasta este tema prezentului capitol. Firește, unele naţiuni încep cu mai puţine resurse naturale decât altele. Dar dotarea diferită în privinţa acestora nu poate fi punctul de pornire pentru explicarea diferenţelor enorme în ceea ce priveşte avuţia şi bunăstarea dintre bogatul Singapore şi săraca Indie, sau dintre bogata Elveţie şi săraca Nigerie. Nici densitatea populaţiei nu poate explica toate sau măcar majoritatea diferenţelor observate dintre avuţia unor naţiuni şi sărăcia altora. Cei 37.000 km^2 ai Olandei găzduiesc 16 milioane de locuitori, fiind cu mult mai încăpători decât cei 45.000 km^2 ai Estoniei, locuiţi de a zecea parte din numărul de indivizi amintit

mai înainte – ca să nu mai amintim de faptul că locuitorii Olandei şi-au creat o parte substanţială a teritoriului în care trăiesc.

Cine este bogat şi cine este sărac?

Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare, cunoscută mai bine sub denumirea de Banca Mondială, publică regulat un studiu intitulat *World Development Report*, în cuprinsul căruia încearcă să prezinte rezumativ performanţa sistemului economic al fiecărei ţări. Aceasta grupează ţările pe trei categorii: cu venit naţional ridicat, cu venit naţional mediu şi cu venit naţional redus.

În rândul ţărilor cu venit naţional ridicat sunt incluse: Statele Unite, Canada, naţiunile Europei Occidentale, Israel, Japonia, Coreea de Sud, Australia, Noua Zeelandă, Singapore, o mână de state care au ajuns bogate datorită vânzărilor de petrol, cum ar fi Brunei, Kuwait, Qatar şi Emiratele Arabe Unite şi alte câteva ţări foarte mici care sunt sau au fost până de curând colonii ale unor ţări mai mari şi mai bogate, cum sunt, de exemplu, Guyana Franceză, Antilele Olandeze şi Guam.

Mult mai mare este numărul statelor considerate de Banca Mondială ca având venit naţional redus, ale căror economii generează un PNB/locuitor anual mai mic de 1.000 dolari SUA. Între acestea se regăsesc China şi India, care luate împreună găzduiesc 3/8 din populaţia lumii şi 2/3 din populaţia din ţări cu venit naţional redus, precum Pakistan, Bangladesh, Myanmar (Birmania), Cambodgia, Laos, Vietnam, republicile mai sărace desprinse din fosta URSS, Albania şi aproape toată Africa Centrală.

Economiile cu venit naţional mediu sunt cele din America Latină, din Mexic până la extremitatea de sud a continentului sud-american (fără Nicaragua, Honduras, Haiti şi Guyana, care au venit naţional redus), Africa de Sud şi de Nord, cea mai mare parte a ţărilor din Orientul Mijlociu, din Grecia şi Turcia, până în Iran şi Arabia Saudită, ţările din centrul şi estul Europei care au făcut parte din imperiul sovietic până în 1989, majoritatea republicilor fostei URSS, plus Thailanda, Malaezia, Indonezia şi Filipine.

Criteriul utilizat de Banca Mondială pentru clasificarea fiecărei ţări este *produsul naţional brut pe cap de locuitor*, care rezultă din *împărţirea PNB la totalul populaţiei*. Întrucât cei care măsoară venitul şi producţia totale ale naţiunilor lumii pun accent pe produsul *intern* brut, iar produsul naţional brut este în cele mai multe cazuri identic cu PIB-ul, ne vom concentra asupra acestuia din urmă pentru a explica semnificaţia şi limitele acestui criteriu de evaluare a bogăţiei sau a sărăciei.

BCU IASI

Date istorice

În 2006, produsul intern brut pe cap de locuitor în Statele Unite era de 37.791$. În India era de 2.122$, reprezentând mai puțin de 5,6% din valoarea aferentă SUA. În 2006, PIB-ul SUA era de peste 742 de ori mai mare decât nivelul înregistrat în 1820. În India, PIB-ul anului 2006 a fost de aproape 26 de ori mai mare decât în 1820[1]. Diferența o face creșterea economică. În Statele Unite, ritmul acesteia a fost de peste 3%/an, de-a lungul acestor 185 de ani; în aceeași perioadă, în India, creșterea economică a fost neglijabilă. De ce au fost atât de diferite experiențele acestor două țări?

În unele cercuri, răspunsul corect este *exploatare*. Creșterea economică depinde de existența unui surplus inițial care poate fi investit într-un capital productiv. Se crede că țările bogate ale lumii s-au folosit de supremația militară pentru a subjuga țări cu mai puțină putere din Asia, Africa și America Latină, sărăcind popoarele cucerite și folosind surplusul extras pentru impulsionarea propriilor economii. Este adevărat că, într-o vreme în care țările Europei au intrat în contact cu restul lumii, „superioritatea în materie de forță s-a întâmplat să fie atât de mare de partea europenilor, încât aceștia au fost împuterniciți să comită, fără teama de a fi pedepsiți, orice fel de nedreptate în acele țări îndepărtate". Acestea sunt cuvintele lui Adam Smith, nu ale lui Karl Marx. Dar Smith a observat, de asemenea, că nedreptățile lor erau amestecate cu o doză mare de „nebunie", și credea că Marea Britanie, cea mai ambițioasă dintre puterile colonizatoare, risipea mai multe resurse pe întreținerea imperiului decât putea spera că va recupera vreodată. Probabil că avea dreptate. Un motiv important al căderii imperiilor europene după cel de-al Doilea Război Mondial a fost acela al puținelor beneficii evidente obținute de puterile colonizatoare.

O obiecție fundamentală față de exploatare, văzută ca o explicație generală a puternicului contrast existent astăzi între națiunile bogate și cele sărace, se naște din faptul că unele dintre cele mai sărace țări ale lumii, precum Etiopia, nu au fost niciodată cucerite sau colonizate, iar unele dintre cele mai bogate țări, cum

[1] Prezentul capitol de bazează în întregime pe numeroasele date colectate și analizate de Angus Maddison și apărute în *Monitoring the World Economy, 1820-1922*, o publicație a Centrului pentru Dezvoltare din cadrul Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, din anul 1995. Am încercat să actualizăm datele de după 1995, acolo unde a fost posibil. Am vrea totuși să întărim avertismentul referitor la agregare, pe care l-am lansat pentru prima dată în anexa Capitolului 12. Sursele creșterii economice și ale dezvoltării se regăsesc în structura sistemelor politice și economice pe care le studiem, iar agregatele statistice sunt cei mai slabi estimatori, care trebuie utilizați cu precauție și scepticism. Pentru studentul curios, anexa acestui capitol discută mai pe larg dificultățile de măsurare, comparare și interpretare a PIB-ului în diferite țări.

este Elveția, nu au fost niciodată în postura cuceritorilor sau a colonizatorilor. Puterea militară pare să fi fost mai degrabă efectul, nu cauza creşterii economice. Totuşi, creşterea economică a fost, fără îndoială, pentru prima dată descoperită şi inventată în Europa Occidentală. Atunci când, în 1848, Marx şi Engels sărbătoreau succesele „societății burgheze" în materie de producție, comparativ cu secolul precedent, aceştia aveau în vedere aproape exclusiv ceea ce s-a întâmplat în Europa şi în prelungirile sale, în Statele Unite, în Canada şi în Australia. În afara acestor țări, creşterile PIB-ului pe cap de locuitor fuseseră destul de neînsemnate.

Din 1848, creşterea economică s-a răspândit şi în alte părți ale lumii, iar în sfertul de secol care a urmat celui de-al Doilea Război Mondial, fiecare continent a experimentat, cel puțin pentru o vreme, ritmuri impresionante ale creşterii economice. Între anii 1950 şi 1973, rata medie anuală a creşterii produsului intern brut la nivel mondial a fost calculată la 4,9%. Atunci când ajustăm această valoare, ținând cont de creşterea demografică din acea perioadă, rata medie anuală de creştere a PIB-ului per capita atinge foarte impresionanta cifră de 2,9 procente, suficient de mare pentru a dubla aproape venitul mediu real al populației lumii în doar un sfert de secol. Dar anii 1950-1973 au fost excepțional de propice pentru creşterea economică. După 1973, economiile Americii Latine au încetinit considerabil ritmul, iar cele din imperiul sovietic şi din Africa au înregistrat un ritmuri de creştere economică mai reduse decât cele ale creşterii populației, aşa încât veniturile medii pe cap de locuitor s-au redus de fapt în respectivele țări. În Europa şi în vlăstarii săi, creşterea economică a continuat în general la rate cel puțin suficiente pentru dublarea venitului pe cap de locuitor de-a lungul unei jumătăți de secol, în timp ce în Asia – până la crizele anilor '90 – ratele medii ale creşterii economice au fost destul de ridicate pentru a dubla venitul real per capita în mai puțin de un sfert de secol.

Sursele creşterii economice

Fenomenul fără precedent al creşterii economice susținute a apărut în istoria umanității pentru că unele țări ale lumii au reuşit să creeze condiții în care marea majoritate a populației lor să se poată specializa şi participa la schimb. Precondiția esențială era şi este ordinea socială stabilă, în care domnia legii este bine încetățenită, aşa încât indivizii pot iniția proiecte având suficientă încredere că vor fi capabili să se bucure de rezultatul muncii lor.

Creştere economică: creşterea PIB-ului real pe termen lung

Un mod de a judeca aceste lucruri este acela de a considera că *dezvoltarea economică depinde în fapt de trei chestiuni: oameni, resurse şi instituții.* Totuşi, indivizii sunt cu adevărat factorul care trebuie tratat ca atare. Ne-ar plăcea ca oamenii să fie mai

prietenoși și mai amabili, dar nu prea putem controla aceste lucruri. De asemenea, nu avem control direct asupra înzestrării cu resurse naturale. Putem spera la o vreme mai bună și la un sol mai productiv, dar acestea nu sunt determinate în mod direct de alegerile noastre. Dar avem un oarecare control asupra instituțiilor care guvernează modul în care interacționăm unii cu alții și cum utilizăm resursele. Acesta este motivul pentru care instituții fundamentale (cum este domnia legii), nu dotarea cu resurse naturale sau nivelul investiției în capitalul uman sunt esențiale pentru dezvoltarea economică. Aceste instituții furnizează regulile jocului în baza cărora interacționăm și obținem câștiguri de pe urma schimburilor.

O altă condiție esențială este posibilitatea de a supune schimbului atât bunurile, cât și ideile la un cost redus. Specializarea nu poate avea loc dacă oamenii nu pot face comerț și nu vor putea derula schimburi în cazul în care costul transferării bunurilor este mai mare decât câștigurile potențiale de pe urma tranzacțiilor. Schimbul de idei este și el important, poate mult mai important decât își puteau da seama Adam Smith sau alți economiști timpurii. Geografia europeană era astfel un factor major de alimentare a creșterii economice. Numeroasele porturi funcționale situate de-a lungul unor țărmuri întinse și numeroasele fluvii ce traversează câmpii, menținute în stare navigabilă în timpul anului prin topirea zăpezii de pe versanții muntoși, au permis populației europene să comercializeze bunuri și idei pe suprafețe întinse și cu costuri reduse.

Condiții esențiale:
- *Domnia legii*
- *Sisteme de transport și de comunicații ieftine*

Specializarea în mai multe domenii nu poate progresa prea mult fără acumulare de capital suplimentar. Cei care produc bunuri în folosul altora, pe care în general nu-i cunosc și care adesea locuiesc la distanțe mari, trebuie să fie în stare să supraviețuiască în perioada mereu interminabilă dintre începutul procesului de producție și obținerea venitului din vânzarea acelor produse. Prin urmare, creșterea economică presupune acumularea unor stocuri de bunuri de consum care să vină în ajutorul producătorilor de-a lungul perioadei de producție, bunuri care joacă rol de capital, întrucât cresc rata producției viitoare.

- *Stocuri de capital*

De asemenea, acumularea de capital aduce o contribuție evidentă și importantă la creșterea economiei prin multiplicarea puterii de muncă. Nimeni nu are nevoie să i se spună că buldozerele pot îndepărta o cantitate mai mare de pământ decât oamenii cu lopeți. Ceea ce s-ar putea să nu fie la fel de evident este faptul că acumularea de capital este un proces deopotrivă calitativ și cantitativ. Una dintre cele mai importante consecințe ale specializării este inovația în domeniul tehnicii, care implică faptul că o țară care își sporește stocul de bunuri de capital nu doar adună mijloace *suplimentare* de producție, ci unele *mai puternice*. De-a lungul timpului, mașinile suplimentare de îndepărtare a pământului tind să fie mai eficiente.

• *Progres tehnic*

S-ar putea ca inovația tehnică să fie de fapt cea mai puternică dintre forțele care dau impuls creşterii economice. Să luăm, de exemplu, sistemul de transport, despre care deja am amintit că reprezintă un factor important în procesul creşterii economice. Cum procedau lociutorii Statelor Unite ca să transporte mărfuri, idei şi persoane în anii 1800? Într-un ritm foarte lent, după standardele de astăzi. Dacă trebuiau parcurse distanțe lungi, aproape orice funcționa pe bază de aburi. Construirea de drumuri costa scump. Acestea trebuiau să traverseze râuri şi munți şi să rămână practicabile în caz de ninsoare sau noroi, pentru a transporta bunuri şi persoane. Cu toate acestea, între anii 1800 şi 1870, acumularea de capital în transporturi nu a însemnat în primul rând vapoare şi canale navigabile, ci mai degrabă şine de cale ferată, locomotive şi material rulant, care transportau mărfurile mult mai rapid pe unitate de capital. Inovația din domeniul tehnicii a fost astfel încorporată în capitalul suplimentar acumulat de indivizi. Până în 1940, motorul cu ardere internă a dat un alt mare impuls productivității unei unități de capital noi în transporturi, menit deplasării bunurilor în diferite locații. Cât despre capitalul constituit din maşini care transportă persoane şi idei în zilele noastre, suntem cu toții obişnuiți cu avionul cu reacție şi cu internetul şi cu neta lor superioritate în orice privință atunci când le comparăm cu echipamentele anilor 1800 sau chiar 1940.

• *Procesul de reducere a decalajului tehnologic*

Rolul major al progresului tehnic în impulsionarea creşterii economice arată înspre avantajul de care s-au bucurat unele țări care au stat în umbra liderilor. Inovația tehnologică nu pică din cer; ea este creată de interacțiunile dintre indivizi, în încercarea lor de a susține proiecte care sunt de interes pentru ei. Națiunea care ocupă primul loc în clasamentul mondial în materie de progres tehnic trebuie să descopere căi mai bune de a face lucrurile pe cont propriu, procesul de descoperire generând în mod inevitabil costuri, inclusiv cele aferente comiterii de erori. Totuşi, națiunile situate pe locurile imediat următoare, mai ales cele aflate la o oarecare distanță, pot evita aceste costuri. O țară săracă, cu puțin capital în dotare, care încearcă la sfârşit de secol XX să-şi mărească producția, adică venitul, nu trebuie să parcurgă toate stadiile tehnologice derulate de-a lungul istoriei, ci poate trece imediat de la care trase de boi şi drumuri murdare, la camioane pe motorină şi autostrăzi din beton. Acesta este marele avantaj al rămânerii în urmă. Țările sărace pot avea ritmuri de creştere economică mult mai rapide decât cele înregistrate de țările bogate în trecut prin simpla aplicare a lecțiilor învățate de lideri, numai că la un cost ridicat.

Investițiile străine

Totuşi, capacitatea țărilor sărace de a face acest lucru va depinde de un număr de factori. Dată fiind situația primitivă de la care por-

BCU IASI

nesc, nu vor fi în stare să-şi producă bunurile de capital complexe care le pot creşte productivitatea. Aşa că vor trebui să le importe. Vor avea ele mijloacele de a importa bunurile de capital pe care le doresc? Ce pot ele oferi în schimb? Pentru că sunt sărace, au prin definiție un surplus foarte mic pe care îl pot exporta în vederea obținerii mijloacelor de a importa. Este posibil ca vreun surplus pe care ele îl pot genera să fie parte a cererii în țările din care vor să importe? Cererea ar fi suficientă pentru a crea termeni de schimb favorabili? Ce bunuri produse de țările sărace sunt dorite de cele bogate? Deşi răspunsul care apare imediat în mintea multor oameni este „materii prime", puține țări sărace dețin cu adevărat cantități substanțiale de minerale sau alte materiale care să aibă suficientă cerere în străinătate astfel încât să genereze încasări din exporturi cu care să se achiziționeze bunuri de capital noi. Sau, dacă chiar au resurse, cel mai probabil le lipsesc cunoştințele şi echipamentele necesare exploatării lor la un cost suficient de redus pentru a le permite vânzări profitabile în străinătate.

• *Investițiile străine*

Acesta este punctul în care intervin investițiile străine. Investitorii din țările bogate pot împrumuta țărilor sărace mijloacele cu care pot achiziționa bunurile de capital dorite. Vor dori ele să facă lucrul acesta? Da, dacă randamentele probabile ale unor asemenea investiții, ajustate cu gradul de risc, le depăşesc pe cele ale unor investiții alternative. De vreme ce o țară aflată în procesul de reducere a decalajului tehnologic are şansa de a avea o creştere economică rapidă, randamentele investițiilor efectuate într-o țară săracă ar trebui să fie la fel de mari. Din păcate, *riscul* unor asemenea investiții este, de asemenea, destul de ridicat în multe cazuri. Pe lângă riscurile mari, caracteristice procesului de derulare a unor investiții într-o țară nedezvoltată din punct de vedere economic, cauzate de incertitudinea asociată accesării imediate a unor resurse complementare şi considerate normale, în multe cazuri trebuie să le adăugăm pe cele generate de instabilitatea politică.

O parte din riscul politic va rezulta din ostilitatea automată manifestată de atât de mulți oameni față de investitorii străini, mai ales cei care plasează capital în țări sărace. Randamentele investițiilor sunt privite adesea ca o „scurgere" a resurselor țărilor sărace în care acestea sunt derulate, mai ales dacă investitorii provin din țări bogate. Asemenea atitudini pot conduce cu uşurință la politici guvernamentale care confiscă investițiile străine parțial sau în întregime, prin schimbarea regulilor jocului. Indivizii şi corporațiile care conştientizează existența unor asemenea riscuri politice sunt cu atât mai refractari în privința utilizării capitalului într-o asemenea direcție – cu excepția situațiilor în care pot încheia un acord care să-i plaseze în tabăra celor cu risc redus! Guvernele care au în frunte dictatori sau oligarhi sunt adesea înclinate să suprime nemulțumirea populară şi chiar să garanteze privilegii speciale investitorilor străini, dacă aceştia

sunt dispuşi să împartă randamentele investiţiilor lor cu oficiali guvernamentali corespunzători. Acesta este unul dintre motivele majore pentru care, atunci când unele ţări sărace chiar înregistrează creştere economică, beneficiile care decurg din ea se îndreaptă adesea către un număr mic de indivizi privilegiaţi, fără a ajunge la populaţie.

• *Sprijin financiar extern*

Incapacitatea de a genera capitalul necesar dezvoltării în cadrul economiei naţionale, refuzul investitorilor străini de a-l furniza fără a se aştepta la randamente ridicate şi relaţiile corupte care se nasc uneori între aceştia şi unii demnitari au făcut pe multe ţări sărace să solicite investiţii din partea *guvernelor* unor ţări bogate, iar nu de la indivizi sau corporaţii. Totuşi, şi această chestiune ridică probleme. Ce ar determina guvernul unei ţări bogate ca cel al Statelor Unite să investească într-o ţară săracă? Impulsurile caritabile pot sta la baza unor politici guvernamentale? Guvernele au vreodată impulsuri caritabile? Care sunt motivele reale din spatele unei intenţii declarate de a acţiona caritabil atunci când guvernul joacă rolul actorului chipurile filantropic? Care ar fi *quid pro quo*-ul real? Ce-şi doresc demnitarii care extind sprijinul financiar de la oficialii guvernamentali care-l primesc? Ce vor face guvernele unor naţiuni bogate şi probabil puternice atunci când termenii ajutorului lor implicit sau explicit nu sunt respectaţi? Sprijinul interguvernamental reprezintă reţeta unui eventual amestec în treburile interne ale altor ţări?

Cei care cred că aceste probleme pot fi soluţionate prin acordarea sprijinului financiar extern prin intermediul unor instituţii internaţionale trebuie să se uite cu atenţie la activitatea acestora, la cea a Băncii Mondiale de pildă, care nu a reuşit să elimine complet dificultăţile şi dilemele asociate acordării sprijinului interguvernamental. Toate aceste întrebări apar chiar înainte de a ne pune problema dacă guvernele sunt instituţiile cele mai în măsură să controleze direcţia investiţiilor. Cum vor aloca guvernele ţărilor sărace resursele încredinţate sau împrumutate lor la rate ale dobânzii subvenţionate? Vor distribui capitalul acelor partide care îl pot utiliza în cel mai eficient mod? Cum vor şti care sunt acele partide? Câtă încredere putem avea că nu se va instaura corupţia la acest nivel? Risipa şi corupţia au apărut destul de des în asemenea situaţii, încât au ridicat multe suspiciuni cetăţenilor ţărilor bogate în privinţa programelor „de sprijin financiar extern". Într-un context democratic, asemenea suspiciuni sunt adesea suficiente prin ele însele pentru a sista aceste programe.

• *Globalizare*

Comerţul exterior şi investiţiile au contribuit într-o mare măsură la creşterea economică globală, iar cei care insistă cu atâta vehemenţă că „globalizarea" nu face decât să-i îmbogăţească şi mai mult pe cei bogaţi şi să-i sărăcească şi mai mult pe cei săraci ar trebui să explice de ce să se întâmple acest fenomen în zilele noastre, dacă nu a fost valabil nici în trecut, chiar şi în cel de

BCU IASI

dată mai recentă. Națiunile care nu au fost conectate la economia mondială sau au ales să se izoleze singure nu au experimentat o creștere economică notabilă. Pe de altă parte, exemplele date de Hong Kong (până la trecerea sub administrație chineză, în 1997) și de Singapore ar trebui să fie suficiente pentru a contesta părerea celor care se îndoiesc de capacitatea diviziunii internaționale a muncii de a genera bunăstare pentru țările care sunt parte a economiei mondiale. Aceste țărișoare, aflate în medii ostile și aproape lipsite de orice am socoti în mod normal ca fiind resurse naturale, au obținut niveluri remarcabile ale creșterii economice aruncându-se cu totul în vârtejul comerțului internațional și al investițiilor.

• *Cum poate dăuna sprijinul financiar extern*

Cu puțină vreme în urmă ne exprimam îngrijorarea în legătură cu pericolul ca guvernele care oferă sprijin financiar altor guverne s-ar putea amesteca în afacerile interne ale țărilor receptoare. Trebuie să punem acest aspect în balanță împreună cu teama că *nu* se vor amesteca. Adevărul este că multe țări receptoare utilizează sprijinul financiar extern în moduri care nu stimulează creșterea economică. Sprijinul poate chiar *reduce* rata creșterii. Cum se poate ca donarea de capital să reducă creșterea economică a unei țări? V-ați putea gândi că, în cel mai rău caz, s-ar putea să nu fie de niciun folos. Dar capitalul primit din partea țărilor donatoare va fi utilizat aproape sigur în combinație cu resursele interne – muncă, pământ, capital național – care altfel ar fi fost canalizate în alte direcții. Astfel, sprijinul financiar extern alocat pentru niște proiecte nefolositoare – nefolositoare în sensul că nu contribuie deloc la creșterea economică, cum ar fi o șosea cu patru benzi care să se îndrepte către palatul șefului statului, o companie aeriană de stat care transportă în principal politicieni și birocrați în Alpi, în vacanță, sau chiar un baraj care arată impunător, dar nu reușește să producă electricitate sau apă pentru irigații în cantități deosebite – va contribui negativ la creșterea economică a țării receptoare. Costul de oportunitate al utilizării unui sprijin financiar extern într-o țară nu este zero.

• *Investiții private*

Finanțarea externă poate, de asemenea, susține guvernări proaste, ale căror politici sunt menite să îmbogățească un grup mic de indivizi privilegiați sau să mențină partidele conducătoare la putere, chiar dacă acestea întârzie creșterea economică. Când vă gândiți la aceasta cu atenție, vă dați seama că sprijinul interguvernamental constituie un amestec al guvernului donator în afacerile interne ale țării receptoare. Dacă nu vedeți motivul, întrebați-vă cum privesc niște oameni care vor să înlăture un guvern dictatorial aceste fonduri din partea altor țări, care ajung tocmai la conducătorii statului. Astfel că întrebarea nu este *dacă*, ci *cum* ar trebui să intervină guvernele sau instituțiile internaționale care oferă asistență financiară pe lângă guvernele țărilor sărace. Dacă scopul este să scoată populația din sărăcie, atunci

ajutorul ar trebui canalizat către țări cu politici economice bune și cu mulți oameni săraci[2]. Cu toate că este cu siguranță loc de păreri contradictorii în legătură cu cele mai bune politici economice aplicabile anumitor situații, cunoaștem multe despre ce funcționează și ce nu. Problema principală nu este atât necunoașterea, cât motivațiile politice care îi opresc pe cei îndreptățiți să facă ceea ce și ei știu că ar trebui făcut.

Sunt câteva motive pentru care investițiile private pot face, de obicei, mai mult pentru accelerarea creșterii economice decât sprijinul financiar primit din partea unor guverne străine sau a unor instituții internaționale recunoscute. Unul dintre ele este acela că investițiile private sunt adesea însoțite de persoane care știu cum să le utilizeze. Un motiv mai important este că investitorii privați, cel puțin în absența relațiilor corupte cu oficiali locali, își doresc o creștere economică imediată, pentru că asta le va face activitatea profitabilă. Investitorii privați nu prea au aplecare pentru proiecte cu o înfățișare impunătoare, dar care nu generează mai multă valoare decât cea pusă în joc. Sunt destul de sârguincioși în a se îngriji ca fondurile împrumutate să capete întrebuințări productive.

Capitalul uman

• *Educația și capitalul uman*

Una dintre politicile pe care națiunile sărace ar trebui să se ocupe cu mai multă perseverență decât în prezent este învățământul obligatoriu, mai ales în rândul femeilor. O populație care știe carte constituie o altă precondiție importantă pentru creșterea economică rapidă. Iar prin neglijarea educării fetelor, multe țări sărace se privează cu bună știință de resurse prețioase. Mai presus de toate, deținerea unor cunoștințe și abilități productive este cea care îi îmbogățește pe indivizi. Cât de mult contribuie capitalul uman la creșterea bunăstării națiunilor?

Este dificil, dacă nu imposibil, de oferit un răspuns cantitativ la această întrebare, în mare parte pentru că o direcție de cheltuire a veniturilor țărilor bogate este oferirea, cu mai multă generozitate, a serviciilor educaționale. Educația este un bun deopotrivă de consum și de capital. Întrucât bunăstarea crescută duce la suplimentarea studiilor și la mai multe cunoștințe acumulate pe alte căi, nu putem estima cu niciun grad de încredere contribuția precisă a capitalului uman la procesul de creștere economică. Totuși, putem fi siguri că are un rol important. Progresul tehnic ar fi putut avea o contribuție atât de însemnată la creșterea economică în lipsa oamenilor educați? Pare foarte improbabil. Cunoș-

[2] O publicație a World Bank din 1998 pledează într-un mod impresionant în favoarea canalizării sprijinului financiar în această manieră: David Dollar și Lant Pritchett, *Assessing Aid: What Works, What Doesn't, and Why*.

BCU IASI

tințele și abilitățile indivizilor care dezvoltă produse noi pentru Microsoft au trebuit să fie dublate de o creștere a cunoștințelor și a abilităților celor care utilizează produsele acestei firme, dacă acestea se doreau a fi mai mult decât niște simple jucării. Angrenajul complex care ne dă capacitatea de a face atât de multe lucruri atât de ușor trebuie reparat, proiectat și fabricat.

Combustibilul își are sursa în mințile noastre

Mulți oameni gândesc în termeni de *dotări cu factori de producție și resurse naturale date*. Dar dacă trecem dincolo de această ipoteză simplistă și ne putem un pic mintea la contribuție, descoperim că factorul *crucial* în procesul creșterii economice este reprezentat de *cunoștințe*. Nu de „lucruri" duc lipsă țările sărace ale lumii. Ci de *idei*. Căci o mare parte a combustibilului care a pus în mișcare istoria umanității nu avea nicio valoare în plan practic. Până la urmă, inteligența umană a fost cea care a văzut o modalitate de a-l întrebuința în folosul realizării scopurilor umane. Julian Simon, un economist care își punea destul de mult imaginația la lucru, a spus-o astfel: „Resursele provin mai mult din mințile oamenilor, decât din pământ sau din aer". Desigur că resursele naturale *se găsesc* în universul fizic din jurul nostru, dar Simon a subliniat că sunt necesare *minți umane pentru a descoperi și utiliza acele resurse*. Ceea ce noi astăzi am considera drept o modalitate evidentă de întrebuințare a unei resurse naturale – utilizarea siliconului în fabricarea de chipuri pentru calculatoare, să spunem – reprezintă, de fapt, un depozit moștenit de *inteligență și cunoștințe umane*.

• *Importanța cunoștințelor*

Dacă motivațiile sunt bune, oamenii instruiți pot fructifica cu promptitudine stocul mondial de cunoștințe aflat la dispoziția lor ca să transforme ceea ce dețin în ceea ce-și doresc. Până și sarcina de îndreptare a motivațiilor este în sine o problemă de cunoaștere. Tot timpul învățăm tot mai multe despre cum să facem mai clară atrebuirea drepturilor de proprietate, așa încât organizațiile să funcționeze mai eficient, iar dilemele deținuților să producă mai rar rupturi în cooperarea dintre indivizi. Cu toate că acestea sunt vești îmbucurătoare pentru cei care, asemeni nouă, își câștigă existența din promovarea ideilor, acesta nu este o motiv să le socotim ca fiind false.

Indicele libertății economice

Începând cu anii '80, un grup de economiști a căutat să surprindă aceste aspecte, utilizând metode empirice tradiționale. După ce s-au consultat cu Milton Friedman și cu alți economiști cu vederi liberale, Walter Block, James Gwartney și Robert Lawson au dezvoltat un indice al libertății economice și l-au corelat cu

alte metode de măsurare a creşterii economice. Rezultatele lor, publicate pentru prima dată în 1996, prezentau date referitoare la dezvoltarea statelor lumii în perioada 1975-1995. De atunci, Gwartney şi Lawson şi-au actualizat studiul anual şi alte organizaţii s-au alăturat efortului de a măsura amplitudinea efectelor diferitelor politici asupra creşterii economice[3]. Indicele libertăţii economice caută să măsoare politicile economice ale unei ţări în materie de: reglementare, practici de stabilire a preţurilor, politică monetară, politică fiscală şi comerţ internaţional. Ţările care aplică politici caracterizate printr-un nivel scăzut de reglementare, prin stabilirea liberă a preţurilor, printr-o politică monetară stabilă, prin niveluri reduse ale impunerii şi printr-o deschidere faţă de schimburile cu exteriorul sunt considerate ca având grade mai mari de libertate economică. Ţările care înregistrează un nivel ridicat de reglementare, un sistem de preţuri administrate, o politică monetară inflaţionistă, niveluri ridicate ale impunerii şi opacitate faţă de schimburile cu exteriorul sunt socotite ca având grade mai mici de libertate economică. Rezultatele studiul lui lor, aferente anului 2007, pot fi văzute în Figura 13–1.

După cum puteţi observa, ţările care au aplicat politici clasate pe locurile fruntaşe în clasamentul indicelui libertăţii economice (ţările din clasa A) au înregistrat şi cele mai mari niveluri ale PIB-ului. Aceste corelaţii agregate merită luate în considerare atunci când se discută motivele pentru care unele state sunt bogate şi altele sărace, dar o examinare a datelor istorice ar putea săpa un pic mai adânc, trecând dincolo de aceste cifre şi arătându-ne mai în detaliu condiţiile esenţiale din punct de vedere instituţional pentru dezvoltarea economică şi forţele propulsoare ale acestui proces.

Potenţialul de dezvoltare a drepturilor de proprietate privată

Această corelaţie observată între libertatea economică şi dezvoltarea economică este în mod sigur mai mult decât o simplă asoci-

[3] Gwartney, Lawson şi Block, *Economic Freedom of the World, 1975-1995*, Washington, D.C., The Cato Institute, 1996. Pentru actualizări consultaţi site-ul www.freetheworld.com. The Heritage Foundation a început, de asemenea, publicarea anuală a *Index of Economic Freedom* în cooperare cu *Wall Street Journal*, iar Transparency International publică date referitoare la nivelul corupţiei în diferite ţări, utilizat de investitori în luarea deciziilor privitoare la factorii de risc relevanţi pentru efectuarea unor investiţii în diferite regiuni ale lumii. Economiştii au utilizat aceşti indici în lucrarea lor pentru a înţelege mai bine precondiţiile necesare creşterii economice, dar, mai ales, importanţa unor instituţii precum: drepturile de proprietate privată, libertatea de a încheia un contract şi domnia legii.

BCU IASI/CET

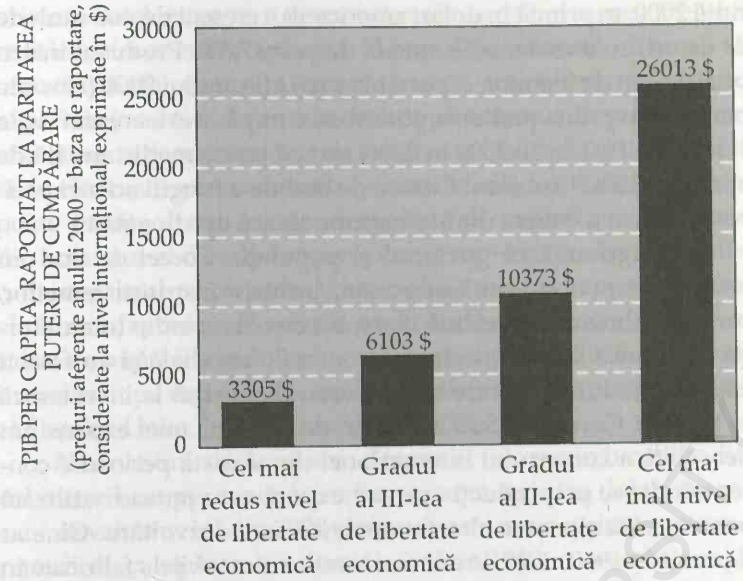


Figura 13–1 **Libertatea economică și venitul național**

ere statistică. Există o forță propulsoare, care acționează sistematic, identificată de Adam Smith în 1776, în *Avuția națiunilor*.

Indivizii devin mai bogați atunci când sunt liberi să fie parte a mecanismului pieței. Forța propulsoare este tocmai aceea despre care am vorbit în paginile acestui manual, începând din Capitolul 2. Libertatea economică care permite indivizilor să coopereze în cadrul schimbului voluntar cu drepturi de proprietate privată – de a cumpăra, de a vinde, de a preschimba, după cum consideră fiecare că este cel mai potrivit pentru el, în contextul domniei legii – contribuie la creșterea bunăstării personale și naționale. Dezlănțuie un proces care permite oamenilor să-și caute avantajul comparativ, să găsească modalități de a produce și distribui bunuri și servicii rare la un cost mai redus și să pornească motorul antreprenorial care pune în mișcare mecanismul pieței.

Experiența asiatică

Cauzele creșterii economice din Asia

Prea puține măsuri pot fi luate pentru reducerea deficiențelor impuse țărilor de climă și de poziția geografică. Dar domnia legii, oficialii guvernamentali competenți și cinstiți, o populație instruită, deschiderea comercială față de exterior și investițiile – toate sunt chestiuni pe care guvernele le pot controla într-o mare măsură. Cât de bine s-au descurcat în acest sens? Să luăm cazul Coreei de Sud. În perioada 1960-2006, PIB-ul său (anul de refe-

rință 2000, exprimat în dolari americani) a crescut de mai mult de 28 de ori, cu o rată medie anuală de peste 7,3%. Produsul intern brut pe cap de locuitor, raportat la prețurile anului 2000 (ajustate pentru a exprima paritatea puterii de cumpărare) a crescut de la 1.360$ în 1960, la 19.759$ în 2006, sau cu o rată medie anuală de aproape 5,8%. Ce a făcut Coreea de Sud de-a lungul acestei perioade pentru a deveni dintr-o națiune săracă una bogată?

Cu siguranță că guvernul și populația Coreei de Sud au acordat atenția cuvenită educației, inclusiv instruirii femeilor, care actualmente reprezintă mai mult de o treime din totalul forței de muncă. S-au conectat la economia mondială și au folosit eficient fondurile pe care străinii erau dispuși să le investească în țara lor. Coreea de Sud a profitat de pe urma unei expansiuni deosebite a comerțului internațional din această perioadă, concentrându-se pe producția pentru export, care putea fi utilizată pentru achiziționarea altor bunuri necesare dezvoltării. Cine ar fi prezis în 1960 că 20 de ani mai târziu automobilele fabricate în această țară vor concura în materie de vânzări cu cele produse în Europa Occidentală și în America de Nord?

În mod sigur, Coreea de Sud nu a fost o țară în care guvernul s-a dat la o parte și a lăsat alocarea resurselor în seama pieței; oficialii guvernamentali au conlucrat cu industriașii de frunte pentru a influența investirea resurselor în domenii-cheie și pentru a dezvolta anumite industrii. Totuși, forțelor cererii și ale ofertei li s-a permis să genereze prețuri relative de care până și oficialii guvernamentali țineau seama cu regularitate, astfel încât dezvoltarea economică a urmat tiparele dictate de avantajul comparativ. Cheltuielile guvernamentale au fost menținute la un nivel rezonabil, așa încât economia nu a fost supusă incertitudinilor asociate creșterii rapide a prețurilor. Iar populația Coreei s-a arătat dispusă să practice o rată relativ ridicată a economisirii, crescând astfel oferta de resurse disponibile pentru efectuarea de investiții pe plan intern.

S-a ținut în general cont de domnia legii, chiar dacă nu cu înflăcărare religioasă. Corupția era o problemă. Nu doar birocrații de rang inferior, ci și înalți oficiali guvernamentali au fost condamnați pentru luare de mită pentru a favoriza interese economice particulare. Alianțele politice au dat naștere unor politici preferențiale pentru anumite regiuni ale țării. Dar aceste abuzuri *au fost* criticate, funcționari publici cu putere *au fost* acuzați și condamnați, fapte care dovedesc aplicarea legii. Regulile jocului au fost cunoscute și impuse în mare parte, așa încât indivizii puteau lua decizii economice având un grad rezonabil de încredere că vor suporta costul celor greșite și că se vor bucura de roadele celor bune.

Datele privitoare la Japonia și Taiwan, din aceeași perioadă, erau similare cu cele înregistrate în Coreea de Sud, atât în

privința ratelor creșterii economice atinse, cât și a ansamblului politicilor economice aplicate. O populație educată, dispusă să muncească din greu și să economisească, activă într-un cadru cu reguli ale jocului stabile, orientată după sistemul de prețuri, cu o atitudine de deschidere față de economia mondială și nestânjenită de cheltuieli guvernamentale excesive sau de o inflație rapidă, poate profita de tehnologia dezvoltată de națiuni mai avansate din acest punct de vedere spre a crește rapid și a reduce semnificativ decalajul pe care țara îl are față de cele mai bogate națiuni ale lumii. Japonia a făcut mai mult decât să reducă decalajul, a intrat ea însăși în rândul celor mai bogate țări. În 1960, produsul intern brut pe cap de locuitor al Japoniei reprezenta 35% din cel al Statelor Unite. În 2006, reprezenta 73%.

Alte națiuni ale Asiei s-au descurcat mai puțin bine. Produsul intern brut per capita în India – exprimat și el în dolari americani, la valoarea lor din 2000 și ajustat pentru a exprima paritatea puterii de cumpărare – a fost de 606$ în 1960. A crescut numai până la nivelul de 2.122$ în 2006, valoare de 1,56 de ori mai mică decât PIB per capita înregistrat de Coreea de Sud cu 46 de ani mai devreme. PIB-ul pe cap de locuitor al Indiei, care în 1960 reprezentase 64% din cel al Coreei de Sud, în 2006 era mai mic de 11% din valoarea acestuia. Această evoluție este explicată parțial de creșterea demografică; populația Indiei a crescut cu mai mult de 155 de procente din 1960 până în 2006. Populația Coreei de Sud a crescut însă cu 94% în același interval de timp. Cea mai cuprinzătoare explicație a ratei reduse de creștere a venitului indian trebuie găsită în foarte înceata ei creștere economică. De ce nu a fost India în stare să reducă decalajul într-un ritm chiar mai lent, asemeni Coreei de Sud, Taiwanului și Japoniei? Costurile ridicate aferente războiului și pregătirilor de război încetinesc procesul de creștere economică, iar India a fost lovită în această perioadă de disensiuni interne și de conflicte cu vecinii, atât cu Pakistan, cât și cu China. În același interval de timp, Coreea de Sud și Taiwanul au cheltuit, de asemenea, sume imense cu pregătirile militare. Probabil că răspunsul trebuie căutat în spatele politicilor aplicate de guvernul indian.

Deși de-a lungul ultimului deceniu a dat semne de reformare în această privință, India a manifestat o împotrivire extremă în a lăsa alocarea resurselor în seama prețurilor și o preferință puternică pentru încredințarea autorității unor birocrați guvernamentali. În decursul acestei perioade, guvernul a distorsionat masiv prețurile. Unele dintre ele erau mult reduse cu scopul declarat de a proteja populația săracă, cu toate că nu întotdeauna obțineau acest efect. După cum poate vă amintiți din capitolele anterioare, guvernele care mențin prețurile la un nivel scăzut nu diminuează raritatea. Efectul cel mai probabil este acela de a o accentua din cauza descurajării furnizorilor. Mai mult, regle-

mentarea acestui aspect nu garantează că cei săraci vor fi capabili să obțină bunurile ale căror prețuri sunt aparent reduse în beneficiul lor. Concurența va viza alte marje, iar săracii nu sunt adesea mai apți să lupte eficient pentru obținerea acestora decât sunt pentru câștigarea marjei de preț.

Incapacitatea de a înregistra creștere economică

De fapt, guvernul indian a distorsionat prețurile şi prin refuzul de a atenție informațiilor pe care acestea le furnizau. Planificarea centrală după model sovietic era la mare căutare în anii '60 (în mare parte injustă, după cum am aflat mai târziu), iar liderii guvernamentali indieni s-au lăsat seduşi de aceasta. Rezultatul a fost o mare risipă, socotită iarăşi în termeni de creştere economică prestabilită, de vreme ce investițiile au fost canalizate spre proiecte care în cele din urmă s-au dovedit incapabile de a produce venituri mai mari decât costurile. În acele sectoare ale economiei în care guvernul nu a încercat să impună planificarea, întreprinzătorii erau sistematic descurajați prin reglementări ale birocraților, ale căror aprobări erau necesare pentru aproape orice activitate. Domnia legii nu există într-un sistem economic în care sunt cerute licențe guvernamentale pentru luarea celor mai multe decizii economice, licențe acordate sau reținute într-o manieră arbitrară, după cum era voia birocratului respectiv. Guvernarea arbitrară este chiar opusul domniei legii şi zdrobeşte inițiativa din economie.

În afara Asiei

Țările Americii Latine au avut evoluții foarte diferite ale creşterii ale creşterii economice după cel de-al Doilea Război Mondial. Tabelul 13–1 indică modificările în procente ale produsului intern brut pe cap de locuitor pentru şapte state din America Latină, aferente perioadei 1960-2006, prezentate în lucrarea *Monitoring the World Economy*, elaborată de Angus Maddison. Modificările privesc tot PIB-ul real ajustat la paritatea puterii de cumpărare.

Evoluții diferite

Aceste cifre trebuie utilizate cu mare atenție. Evoluțiile economiilor Americii Latine au fost diferite atât în timp, cât şi ca suprafață. În 1929, PIB/loc. al Argentinei reprezenta 63% din valoarea celui din Statele Unite, într-o vreme în care această țară figura în clasamentul celor mai bogate state ale lumii; în 2006 era de numai 27,3% din PIB-ul pe cap de locuitor al SUA. Nivelul PIB-ului per capita al Venezuelei din anul 2006 a rămas acelaşi cu cel din 1960. În Brazilia, PIB/loc. a crescut rapid în anii '70, dar a scăzut în deceniul următor; în 1990 era cu 8% *mai mic* decât nivelul înregistrat în 1980. În 2006 a fost cu 20% mai ridicat decât cel din 1990. În această perioadă, Chile a trecut prin două revoluții economice, ambele având efecte majore asupra economiei. În ultimii ani, economia chiliană pare a se fi stabilizat, bucurându-se de un ritm anual de creştere de 4% din 1990 până în 2006. În acest

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR

interval de timp, politicile economice peruviene au pendulat între absurditate și înțelepciune.

Politicile economice schimbătoare au constituit mai degrabă o regulă pentru America Latină, nu o excepție, lucru care face dificilă generalizarea cauzelor creșterii economice în aceste țări și ale incapacității lor de a crește. Cea mai sigură generalizare poate fi aceea că guvernele lipsite de stabilitate nu pot instaura domnia legii și că guvernele țărilor latino-americane au fost de o instabilitate arhicunoscută.

Tabelul 13–1 Modificările PIB-ului pe cap de locuitor în perioada 1960-2006

Țara	*Modificarea în procente*
Argentina	46,6
Brazilia	177,8
Chile	217,5
Columbia	142,2
Mexic	150,0
Peru	55,0
Venezuela	0,0

Sursa: Pe baza datelor Băncii Mondiale, *World Development Indicators*, **www.worldbank.org**

Datele aferente Africii Subsahariene, cu excepția celor privitoare la Botswana și Africa de Sud, nu pot fi numite altfel decât tragice. Tabelul 13–2 prezintă produsul intern brut pe cap de locuitor pentru șapte state din regiune. Este inclusă și Etiopia, cu toate că, în realitate, nu este o țară subsahariană. Aceste rezultate nu au apărut din lipsa strădaniilor. În perioada postbelică, Tanzania a fost timp de mulți ani țara favorită a experților în dezvoltare, primind multă asistență tehnică și sprijin financiar. Toate aceste eforturi au condus la puține realizări, iar PIB-ul tanzanian per capita a scăzut în fapt în cea mai mare parte a timpului, începând din anii '70.

Atât clima, cât și geografia acestor locuri au împiedicat creșterea economică. O mare parte a continentului nu are sol fertil, nici căderi de precipitații corespunzătoare. Căldura și umiditatea fac munca zadarnică, în timp ce maladiile care se manifestă numai în zonele tropicale, cum ar fi boala somnului, transmisă prin înțepătura muștei țețe, slăbesc rezistența populației și distrug șeptelul. Debitul râurilor variază mult între sezoanele ploioase și cele secetoase, întrucât sunt alimentate mai mult de precipitații decât de topirea zăpezii de pe versanții muntoși; în consecință, acestea nu înlesnesc transportul de bunuri și persoane, așa cum

.. dacă se poate întâmpla ceva rău, atunci se va întâmpla.

BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY LIBRARY

se întâmplă în Europa. Statele africane au apărut în mare parte ca urmare a trasării arbitrarea a unor linii pe hartă de către puterile europene din secolul al XIX-lea, iar varietatea populațiilor din interiorul granițelor lor a întreținut lipsa de unitate și războaiele civile. Momentele întâmplătoare de creștere economică înaltă au contribuit prea puțin la creșterea nivelului mediu de trai, întrucât ele au fost dublate de explozii demografice. Venitul pe cap de locuitor la nivel de regiune este mai redus astăzi față de cel existent acum un sfert de secol. Popoarele Africii Subsahariene, cu excepția națiunii sud-africane, au întâmpinat secolul XX în sărăcie și rămân cumplit de sărace și la finalul acestuia.

Chiar și un optimist, deloc înclinat spre realism, trebuie să admită că, la ora actuală, nimeni nu știe de fapt ce poate fi făcut pentru a plasa Africa pe traiectoria creșterii economice. Aspectul cel mai descurajant trebuie să fie viața politică din regiune, în care regimurile stabile, cinstite și competente constituie mai mult excepția decât regula. Un guvern preocupat de rămânerea la putere, de reprimarea revoltei populare, sau de a opune rezistență unui atac din partea unei puteri vecine, nu va fi în măsură să acționeze ținând seama de o consiliere bună, dacă o au la îndemână.

Tabelul 13–2 PIB-ul pe cap de locuitor în 2006 (exprimat în dolari SUA, an de referință 2000)

Țara	*PIB pe cap de locuitor*
Zair (Congo)	91 $
Etiopia	146 $
Ghana	294 $
Tanzania	335 $
Nigeria	440 $
Kenya	446 $
Coasta de Fildeș	555 $

Sursa: Pe baza datelor Băncii Mondiale, *World Development Indicators*, **www.worldbank.org**

Experiențele statelor asiatice din ultimele decenii ne asigură că politicile chiar contează. Alte state din Asia nu au evoluat așa de bine precum Japonia, Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong sau Singapore. Dar Thailanda, Malaiezia și China au experimentat creșteri economice apreciabile, făcându-ne să credem că sărăcia nu este o soartă implacabilă pentru nicio națiune din lumea de azi. Totuși, politicile sunt stabilite de guverne și nu putem conta pe cele care le elaborează întotdeauna în favoarea creșterii eco-

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY

nomice, dar pentru atingerea obiectivelor proprii, incompatibile cu procesul de creștere.

Globalizarea. Speranțe și deziluzii[4]

De fapt, în deceniul trecut am fost martorii protestelor de stradă în Seattle, Praga, Geneva și Washington D.C. Erau cărate pancarte, se purtau măști de gaze și au avut loc izbucniri de violență, toate pentru respingerea așa-numitului „consens de la Washington", de sorginte neoliberală. Globalizarea devenise paratrăsnetul perioadei ce a urmat Războiului Rece. Tina Rosenberg vorbește despre aceste evenimente într-un articol publicat în *New York Times Magazine*:

> „Globalizarea trebuie să însemne integrare și unitate – totuși a dovedit, în felul ei, că poate capta atenția așa cum au făcut-o și taberele Războiului Rece, cărora le-a luat locul. Liniile de demarcație între susținătorii globalizării și criticii acesteia nu merg doar pe granițele țărilor, ci trec și prin interiorul lor, de vreme ce oamenii se luptă să ajungă la o înțelegere cu forțele economice ferme care modelează lumea zilelor noastre. Cele două părți aduse în discuție – o pereche zgomotoasă, realmente – reprezintă descrierea a două forțe complet diferite în aparență. Lumea este unită de firme ca Nike, Microsoft și Citygroup într-un sistem nou și dinamic,

[4] Joseph Stiglitz (câștigător al Premiului Nobel în 2001) a publicat o carte în 2002, sub titlul *Globalization and its Discontents*, New York, 2002 (tradusă în lb. română sub titlul *Globalizarea. Speranțe și deziluzii*, Editura Economică, București, 2005 – n. tr.). Jagdish Bhagwati prezintă globalizarea în tonuri pozitive, în cartea sa *In Defense of Globalization*, New York, Oxford University Press, 2004. Lucrarea lui Bhagwati este importantă mai ales pentru că el arată compasiune față de cei ce critică globalizarea, și apoi le împarte tabăra în două. Grupul A îi include pe cei dispuși să asculte argumentele și faptele și să cântărească dovezile dezvoltării economice, instaurarea libertății politice eficiente și protecția drepturilor omului; din grupul B fac parte cei care nu vor să asculte niciun argument și/sau faptă, dar își mențin, în necunoștință de cauză, părerile despre efectele nocive ale globalizării, neconforme cu gândirea economică fundamentală sau, în multe cazuri, cu observații obișnuite. În mod evident, cartea se adresează celor din primul grup. Din nefericire însă, mulți dintre cei ce protestează în stradă cu ocazia summiturilor G-8 și a altor întruniri similare sunt din rândul celor insensibili la argumente sau la fapte. Cititorii interesați de dezbaterile pe marginea globalizării ar trebui să consulte și cartea lui Johan Norberg, *In Defence of Global Capitalism*, Stockholm, SW, Timbro, 2001(tradusă în lb. română sub titlul *În apărarea capitalismului global*, Libertas Publishing, București, 2010 – n. tr.). În cuprinsul unor scurte capitole, Norberg radiografiază toate dovezile empirice legate de diverse modalități de măsurare a prosperității și prezintă corelația pozitivă dintre globalizare și ameliorarea bunăstării. Modul de gândire economic furnizează conexiunea cauzală care explică acestă corelație.

care va alunga neîmplinirile pe care omenirea le-a experimentat încă din vremea nefericitului Ev Mediu? Sau oamenii de rând au devenit acum victime ale dominației nemiloase a corporațiilor, pe măsură ce firme ca Nike, Microsoft și Citygroup strivesc populația săracă, națiune după națiune, în căutare de noi profituri?"

Ați împrumuta bani unui cartofor împătimit?

Din punctul de vedere al criticilor, „consensul de la Washington" are menirea de a surprinde acel set de politici privitoare la responsabilitatea fiscală și la liberalizarea comercială care sunt „impuse" țărilor mai puțin dezvoltate ale lumii, în schimbul împrumuturilor și asistenței financiare externe oferite de instituții internaționale. Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional (FMI) și Organizația Mondială a Comerțului sunt țintele principale ale criticilor lansate de protestatari. În viziunea lor, păcatul strigător la cer comis de FMI este *condiționalitatea* – care înseamnă că Fondul va sista împrumuturile acordate unei țări dacă ea nu atinge anumite obiective specifice din cadrul unor politici economice, în termeni de deficit bugetar, inflație și alte aspecte macroeconomice. Dar, așa cum subliniază Bhagwati, după ce au evaluat elementele fundamentale care explică ce stă la originea lipsurilor din țările sărace, nu văd nicio nenorocire în faptul că autoritățile politice ale acestora aplică politici publice fără niciun discernământ economic, ca să nu mai vorbim de înspăimântătoarele încălcări ale drepturilor omului[5].

Să trecem acum în revistă câteva aspecte particulare aflate în dezbatere. Cei care critică globalizarea susțin că acest „consens de la Washington" duce la:

a) Accentuarea inegalității în materie de venit, pe măsură ce decalajul dintre țările bogate și cele sărace se adâncește;
b) O „cursă către adâncuri" în privința politicilor de mediu, întrucât mari corporații capitaliste caută să-și mute locația în zone cu reglementări mai puțin costisitoare referitoare la mediul înconjurător, provocând astfel pagube țărilor sărace, întrucât acestea sunt obligate să

[5] Nu ne-am propus să discutăm despre interdependența dintre libertatea politică și cea economică în cartea de față, dar cititorul interesat poate consulta două lucrări clasice, scrise de economiști care tratează această chestiune în profunzime: F.A. Hayek, *The Road to Serfdom*, Chicago, University of Chicago Press, 1944 (tradusă în lb. română sub titlul *Drumul către servitute*, Editura Humanitas, București, 2006 – n. tr.) și Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1962 (tradusă în lb. română sub titlul *Capitalism și libertate*, Editura Enciclopedică, București, 1995 – n. tr.). Pe această temă există și două surse de date empirice – *Economic Freedom Index*, elaborat de Fraser Institute și *Index of Economic Freedom*, alcătuit de Heritage Foundation împreună cu *Wall Street Journal*.

BCU IASI/CENTRU

mențină un cadru legislativ prietenos pentru mediul de afaceri în acest domeniu, pentru a atrage investiții;

c) O „cursă către adâncuri" pe piața muncii, întrucât mari corporații capitaliste caută să-și mute amplasarea în zone cu reglementări mai puțin costisitoare în privința salariilor și a condițiilor de muncă.

Totuși, în fiecare caz, dovezile sugerează că, în realitate, globalizarea produce efectele *opuse* celor descrise mai sus și conduce la scoaterea săracilor planetei din situația nefericită în care se găsesc prin integrarea pe piețele mondiale; că acea calitate a mediului din țările mai puțin dezvoltate, de fapt, *se ameliorează* în timp odată cu creșterea bunăstării și cu sporirea accesului la tehnologia furnizată de globalizare; că muncitorii din țările mai puțin dezvoltate o duc *mai bine* decât în trecut în privința venitului și a condițiilor de lucru.

Opiniile ferme nu sunt sinonime cu argumentele valide.

Puterea opiniei publice

Dacă lucrurile stau astfel, de aceea ideea că globalizarea lovește în săracii lumii rămâne atât de populară și de răspândită?

Desigur că fiecare individ are dreptul la propria opinie și toți par să aibă opinii ferme – pro și contra – despre globalizare. Noi suntem interesați de *analiza* la care fac apel pentru a le susține. Mulți oameni au păreri ferme despre diferite probleme economice, fără să aibă *nicio* pregătire în domeniu. Studiul științei economice – la fel ca achiziționarea oricărui bun rar – presupune un cost și se pare că mulți acționează ca și cum nu ar valora atât. Să nu uităm că modul de gândire economic este o parte a unui lung șir de raționamente, de care oamenii se plictisesc înainte de a-i da de capăt. Gândiți-vă numai la câte capitole ați citit și ați încercat să înțelegeți *înainte* de a ajunge la problema globalizării! Imaginați-vă, în schimb, cum ar fi fost dacă *am fi început* cartea cu discutarea punctelor nevralgice ale prezentului capitol. Pur și simplu nu ar fi avut niciun sens. Ar fi trebuit să ne întoarcem înapoi la Jack și la Jim, care au schimbat între ei o minge de baschet și o mănușă de baseball, pentru ca apoi să ne croim drum prin temele legate de: avantaj comparativ, cerere și ofertă, concurență, bani și bănci ș.a. În schimb, am introdus mai întâi elementele de bază și, de-a lungul mai multor capitole și săptămâni de studiu, am continuat să le dezvoltăm și să le aplicăm, până am devenit (sperăm!) capabili să ne gândim la problemele globale complexe care fac subiectul știrilor de seară.

Prețul plătit pentru a fi un bun economist

Opinia publică se concentrează adesea pe consecințele evidente ale politicilor publice. Dar adevărata știință economică nu se ocupă numai de ele. Încearcă să lămurească și *consecințele neintenționate*, adesea ascunse și de durată. De aceea am considerat

ştiinţa economică ca ocupându-se cu studiul alegerilor umane şi a consecinţelor neintenţionate ale acestora. Punem accent pe ceea ce este ascuns, invizibil, neprevăzut. Sublinierea consecinţelor neintenţionate conferă modului de gândire economic un caracter „deschis", atunci când analizăm probleme curente, dar complexe. Pentru a-l stăpâni este nevoie de timp şi de exerciţiu. Şi, într-adevăr, se capătă cu un preţ. De asemenea, este necesară multă răbdare şi înţelegere pentru implicarea în discuţii pe teme economice a celor care nu au pregătire în domeniu sau consideră ştiinţa economică drept „pură teorie".

Să revenim la subiectul nostru. Nimeni, nici economiştii nu pun la îndoială efectele transformatoare ale globalizării, care frâng în două anumite moduri tradiţionale de viaţă în procesul integrării pe piaţa globală. Dar tiparul schimbului şi cel al producţiei, care se ivesc în zorii acestei „distrugeri creatoare" reprezintă adesea o îmbunătăţire deosebită a ordinii existente anterior. Creşterile venitului real provin numai din sporiri ale productivităţii reale. Acestea au la origine una din trei surse: (1) perfecţionări ale abilităţilor de lucru; (2) înmulţirea cunoştinţelor tehnice şi (3) mai buna organizare a activităţilor economice. Globalizarea duce cele trei elemente din ţările mai dezvoltate în cele mai puţin dezvoltate, acţiune care îi oferă puterea transformatoare de a scoate milioane de oameni din sărăcie şi de a schimba destine sortite mizeriei.

Puterea intereselor speciale

Faptul că mesajul esenţial al modului de gândire economic îşi face greu loc în mentalul oamenilor incriminează carenţele în comunicare ale economiştilor de la Adam Smith încoace, dar şi forţa de sofisticare a intereselor speciale. Tocmai această forţă, aşa cum am explicat în Capitolul 12, generează un conflict între politicile economice bune şi deciziile economice bune. În procesul decizional, politica, după cum am arătat, înclină spre manifestarea unei îngustimi şi a unei concentrări părtinitoare a beneficiilor, iar această polarizare este şi mai pronunţată în cazul guvernelor nedemocratice, instabile pe durata mandatului lor[6]. Dacă şeful statului are o poziţie relativ sigură (de exemplu, şansele unei lovituri de stat sunt mici), acesta va fi foarte înclinat să urmărească „un interes larg" – ceea ce înseamnă că va adopta politici economice care generează creştere economică pe termen

[6] Mancur Olson (1932-1998) este savantul care a explorat efectul pe care îl are orizontul temporal asupra procesului de elaborare a politicilor economice (democratice şi nedemocratice) de către politicieni şi cum afectează politicile referitoare la dezvoltarea economică, mai mult decât oricare alt economist sau expert în ştiinţe politice contemporan. Vezi, de exemplu, *Power and Prosperity*, New York, Basic Books, 2000.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

lung, nu doar va urmări „interesul îngust", prin aplicarea unor politici pe termen scurt care să-i crească bunăstarea și puterea personală.

Controversa legată de externalizarea producției: lozincă vs. analiză

Gândirea economică de bază ne va face să punem la îndoială orice explicație a discrepanței dintre națiunile bogate și cele sărace, apărută ca o consecință a înmulțirii oportunităților de *a participa voluntar la schimb*. Comerțul voluntar este reciproc avantajos, indiferent dacă are loc între Harry și Sam și privește cartonașele de baseball, între Joe și dl Smith la alimentară, între dna Smith din Virginia care cumpără mobilă vândută de dl Jones din California de Nord, sau între dl Jones care achiziționează costume fine de la producători italieni sau vin de la producători francezi. Ceea ce este adevărat pentru cartonașe de baseball, mobilă, costume și vin, este valabil și pentru cumpărarea de *servicii de muncă* – prestate într-o fabrică din America Latină sau de către un medic radiolog din India.

Într-o declarație în fața Congresului, din 10 februarie 2004, Gregory Mankiw, profesor de economie la Harvard și președinte al *White House Council of Economic Advisors*, a adus acest argument în timpul aprinselor dezbateri pe tema „externalizării producției". Tiparul comercial care se derulează sub ochii noștri ca urmare a globalizării este doar o altă manifestare a câștigurilor obținute de pe urma schimburilor pe care le-am tot pomenit în paginile cărții de față:

> „Formele noi de schimb dau naștere unor beneficii noi consumatorilor și firmelor din economiile deschise. Cererea internațională în creștere pentru bunuri precum filmele, produsele farmaceutice și înregistrările audio oferă exportatorilor americani oportunități noi. Un comerț incipient în domeniul serviciilor oferă un debușeu important experților SUA în sectoare precum: bankingul, ingineria și învățământul superior. Capacitatea de a achiziționa bunuri și servicii mai ieftine de la producători noi a determinat o creștere a bugetelor gospodăriilor, în timp ce abilitatea firmelor de a-și distribui producția pe glob a redus costurile și deci prețurile pentru consumatori. Beneficiile culese de pe urma noilor forme de schimb, cum ar fi cel cu servicii, nu diferă cu nimic de cele obținute din comerțul tradițional cu bunuri. Externalizarea serviciilor specializate reprezintă o ilustrare importantă a noii forme de schimb. Câștigurile din tranzacțiile derulate prin internet sau telefon nu sunt diferite de cele ce

decurg din schimburile cu bunuri în formă fizică, transportate pe cale maritimă sau aeriană. Atunci când producția unui bun sau a unui serviciu costă mai puțin într-o altă țară, are sens mai degrabă să-l importăm decât să-l producem pe plan intern. Acest aspect permite Statelor Unite să-şi aloce resursele unor scopuri mai productive."

Cu siguranță că Mankiw ia notă maximă pentru analiza sa economică. Cu toate acestea, a fost sever criticat în jurnalele de ştiri şi de către politicieni de stânga şi de dreapta pentru argumentul său învechit adus în favoarea piețelor. Tom Daschle, fostul lider al minorității din Senatul american, a declarat: „dacă aceasta este poziția administrației prezidențiale, cred că trebuie să ne cerem scuze de la fiecare muncitor american".

Lipsa de popularitate: un alt preț plătit pentru a fi un bun economist

Trebuie să avem grijă la hiperbola politică utilizată. Numărul locurilor de muncă pierdute în urma externalizării producției este minuscul comparativ cu dimensiunea economiei americane. Chiar dacă locurile de muncă se mută în străinătate, inclusiv cele ce presupun calificare înaltă, în domenii precum serviciile financiare şi tehnologia informației, înseamnă că resurse rare sunt canalizate într-o direcție mai productivă. Legea avantajului comparativ se aplică de fiecare dată când comercializăm bunuri şi servicii peste hotare pe uscat, pe apă, pe cale aeriană sau prin internet. Crearea de locuri de muncă în străinătate va tinde să genereze diferite slujbe şi venituri mai mari pe teritoriul Statelor Unite. Pe scurt, comerțul internațional este un joc cu sumă pozitivă. Fie că obținem câştiguri din schimburile derulate între țări, fie că aplicăm politici protecționiste şi le pierdem, ambele variante sunt consecințe ale politicilor publice adoptate de liderii politici.

În cadrul acestui proces politic, rolul economiştilor este de a spune adevărul cum pot ei mai bine, fără a-şi face griji în legătură cu bunul-gust sau fezabilitatea existente într-un anumit climat politic care se bucură de popularitate. Economiştii de la Adam Smith la Gregory Mankiw au procedat astfel, sfatul acestora fiind desconsiderat în numele eficienței politice. Aşa cum este ea, înclinația omului spre troc, barter şi schimb este atât de puternică, încât, chiar dacă protecționismul este răspândit în lumea democratică, forța oportunităților economice mondiale este atât de viguroasă, că bunăstarea acelor țări (şi a popoarelor lor) care practică comerțul relativ liber este evidentă în consemnările istoriei ştiinței economice. După cum spunea Milton Friedman: „Cercetările arată limpede că eliberarea oamenilor din punct de vedere economic dezlănțuie motivația şi inițiativa individuale şi aşază o țară pe traiectoria creşterii economice. Pe de altă parte, prosperitatea economică şi independența față de guvern promovează libertatea civilă şi politică".

BCU IASI

Desigur că nu toată lumea este de acord cu această afirmație. Mulți nu s-au uitat la cercetările făcute. Și, firește că datele nu comunică nimic prin ele însele. Este nevoie de modul de gândire economic pentru explicarea relațiilor de tip cauză-efect, care se ascund în spatele lor.

Anexă: DIFICULTATEA COMPARAȚIILOR INTERNAȚIONALE CARE IMPLICĂ PIB-UL

Amintiți-vă de preocupările noastre anterioare, din Capitolul 12, legate de agregare. Conceptul de produs intern brut are la bază atât de multe convenții, cu atâtea incluziuni și omisiuni arbitrare în esență, încât ar trebui utilizat cu mare grijă în compararea nivelurilor de bunăstare a diferitelor țări – ceea ce, desigur, am tot cutezat a face. În cea mai mare parte, produsul intern brut măsoară numai ce trece prin piață. Astfel că persoanele de la *Bureau of Economic Analysis*, din cadrul Ministerului Comerțului din Statele Unite, care determină PIB-ul SUA, nu iau în considerare serviciile prestate de soția care se ocupă de întreținerea gospodăriei. Evaluarea unor asemenea servicii este prea dificilă, în ciuda enormei lor importanțe, așa că sunt complet scoase din calcul. Dar valoarea serviciilor menajerelor angajate poate fi măsurată prin intermediul plăților efectuate pentru obținerea lor, așa că intră în calcule. Prin urmare, PIB-ul va tinde să *scadă*, ca o consecință directă a creșterii ratei căsătoriilor și să *sporească* la o mărire a ratei divorțurilor. Bunăstarea reală se deplasează sigur în direcția opusă. De asemenea, pe măsură ce tot mai multe femei intră în câmpul muncii, PIB-ul crește cu valoarea contribuției lor la producția totală, determinată de veniturile pe care le obțin. Totuși, pentru că nu se deduce valoarea muncii pe care acestea nu o mai prestează acasă, creșterea PIB-ului exagerează valoarea producției totale – cu excepția cazului în care activitatea lor casnică a fost fără valoare, lucru care pare improbabil.

Aplicați acest raționament în dreptul economiilor cu venit național redus. În aceste țări, o parte mult mai mică a muncii productive prestate de oameni trece prin piață. În consecință, produsul lor intern brut va fi subevaluat. Dacă privim la cifrele oferite de *World Development Indicators* (W.D.I.) referitoare la PIB-ul pe cap de locuitor în statele cu venit național redus, ne dăm seama că ele trebuie să fie subapreciate. W.D.I. au estimat PIB-ul/loc. al Mozambicului la 330$ în 2006, al Etiopiei la 146$, iar al Tanzaniei la 335$. Deoarece nimeni nu ar putea trăi dintr-un venit așa de mic un an întreg – și, fiindcă cifra respectivă reprezintă o valoare medie, unii oameni ar putea avea venituri și mai reduse – știm că valorile neajustate ale produsului intern

120$/an înseamnă 10$/lună. Poate cineva trăi cu 10$/lună?

brut exagerează mult sărăcia populației din țările cu cel mai redus nivel de dezvoltare.

Acestea exagerează și bunăstarea oamenilor din cele mai bogate țări, prin luarea în considerare a veniturilor utilizate să compenseze efectele altor venituri. De exemplu, atunci când o termocentrală care funcționează pe bază de cărbuni produce electricitate, producția sa intră în PIB. Mai apoi, atunci când sunt angajate persoane care să curețe depunerile de funingine rezultate și să zugrăvească, PIB-ul crește din nou. Într-o manieră similară, costul suplimentar al unui automobil, datorat încorporării unui convertor catalitic nu este așa de „bun" ca cel pe care trebuie să-l acceptăm dacă vrem să conducem atâtea autoturisme prin zone intens populate și să nu ne înecăm cu gazele de eșapament. Dacă am fi interesați de bunăstare, excluderea din calculul produsului intern brut a valorii curățeniei, zugrăvirii și a convertorului catalitic ar avea sens. Problema este că dacă am porni pe acest drum, ne-ar fi aproape imposibil să ne oprim. Ar trebui să deducem o mare parte din valoarea îngrijirilor medicale de care beneficiem, a navetei până la locul de muncă și a oricărui alt bun produs și cumpărat ca reacție la activități care au legătură cu munca.

Comparațiile internaționale care implică PIB-ul pe cap de locuitor sunt foarte distorsionate și de numitorul comun utilizat. Rapoartele W.D.I. enumeră țările lumii de la cele mai sărace la cele mai bogate, în funcție de PIB-ul/loc. exprimat în *dolari* americani. Însă țările nu-l calculează în *dolari* americani. Așa se face că produsul intern brut al fiecărei țări, exprimat în moneda națională, trebuie raportat la populație și apoi transformat în dolari americani, prin intermediul cursului de schimb.

Cursurile de schimb indică numărul de unități dintr-o anumită monedă națională ce pot fi cumpărate cu o unitate din altă monedă națională. Astfel, cursul de schimb dintre dolarul american și forintul unguresc, de exemplu, poate fi stabilit ca 220 forinți ungurești pentru 1 dolar american, fie ca 0,004545 dolari americani pentru 1 forint unguresc. Acest lucru sugerează că un cetățean american care vizitează Ungaria se poate aștepta să plătească 220 forinți pentru a obține bunuri pe care s-ar aștepta să dea 1 dolar în Statele Unite. Dacă așa s-ar întâmpla în realitate, adică în Budapesta poți cumpăra cu 220 de forinți ceea ce în New York iei cu 1 dolar, atunci cursul de schimb dintre dolarul american și forintul unguresc ar exprima *paritatea puterii de cumpărare (PPC)*. Totuși, pe parcursul anilor '90, din motive pe care le vom pomeni mai târziu, americanii din Budapesta au fost încântați să descopere că puteau cumpăra mai multe cu dolarii lor, în privința meselor servite la restaurant și a camerelor de hotel, dacă îi transformau în forinți pe care îi cheltuiau în Ungaria, decât dacă îi lăsau așa și îi cheltuiau în Statele Unite. Niciodată în anii '90,

Cu 220 forinți ungurești cumpărați un prânz mult mai bun în Budapesta, decât cu 1 dolar în New York.

cursul de schimb dintre dolarul american şi forintul unguresc nu a exprimat paritatea puterii de cumpărare. Implicațiile comparării cursurilor de schimb la nivel internațional, care au ca punct de pornire paritatea puterii de cumpărare, pot fi nenumărate.

W.D.I. au raportat, de exemplu, că PIB-ul pe cap de locuitor al Ungariei a fost de 6.111$ în 2006 (comparativ cu 37.791$ în Statele Unite). Dar dacă acest indicator este ajustat pentru a reflecta paritatea puterii de cumpărare estimate, atunci creşte la 15.709$. Această valoare este foarte ridicată – cu aproximativ 157% mai ridicată, de fapt. Aceste ajustări trebuie făcute, pentru a da semnificație comparațiilor internaționale. Atunci când sunt efectuate, veniturile pe cap de locuitor al celor mai sărace țări creşte foarte mult. Tabelul 13–3 prezintă produsul intern brut per capita aferent anului 2006 pentru zece dintre economiile cu venituri naționale reduse şi apoi acelaşi indicator ajustat cu paritatea puterii de cumpărare estimate. Datele din tabel susțin aspectele pe care le-am afirmat şi noi mai devreme. Nimeni nu poate trăi cu un venit de 100$ pe an şi nimeni nu a făcut-o.

Tabelul 13–3 Venitul anual al celor mai sărace țări (date aferente anului 2006, exprimate în dolari americani, an de referință 2000)

	PIB-ul pe cap de locuitor	*Ajustat cu PPC*
Zair (Congo)	91	241
Burundi	102	286
Liberia	134	287
Guineea-Bisau	135	410
Malawi	145	601
Etiopia	146	547
Eritrea	160	586
Nigeria	168	540
Republica Centrafricană	223	593
Sierra Leone	225	541

Sursa: Pe baza datelor Băncii Mondiale, *World Development Indicators*, 2008

Scurtă recapitulare

Creşterea economică, sporirea pe termen lung a PIB-ului real, măsurată adesea pe cap de locuitor, a fost experimentată în lume doar în ultimele câteva secole, însoțită de o extindere rapidă a diviziunii muncii sau a specializării, făcându-şi pentru prima dată apariția în Europa şi în colonii.

Mijloacele ieftine de transport al persoanelor, mărfurilor şi ideilor au constituit o precondiţie esenţială pentru accentuarea specializării şi a creşterii economice pe care aceasta a generat-o.

O altă condiţie esenţială pentru creştere economică este încetăţenirea în societate a unor reguli ale jocului clare, general acceptate şi bine impuse, adică a domniei legii.

Creşterea economică a depins de acumularea de capital, pentru că acesta creşte puterea productivă a muncii şi încorporează progresul tehnic care a contribuit atât de mult la acest proces.

Deschiderea faţă de economia mondială înlesneşte creşterea economică. Pe lângă faptul că permite obţinerea unor profituri mai mari de pe urma avantajelor comparative, dă posibilitatea economiilor primitive să beneficieze de realizările tehnologice ale unor ţări deja dezvoltate. Dacă o ţară creează condiţii favorabile, investiţiile străine pot, de asemenea, contribui substanţial la acumularea de capital iniţial în ţările în curs de dezvoltare.

Disponibilitatea populaţiei de a economisi o mare parte a venitului pe care-l obţine poate avea un impact semnificativ asupra acumulării de capital şi a creşterii economice.

Capitalul uman este o parte importantă a stocului de capital existent în societate. Creşterea economică are loc mai repede într-o societate cu oameni educaţi. Tot mai multe dovezi sugerează că unicul şi cel mai important factor al susţinerii creşterii economice este reprezentat de cunoştinţe.

Cunoştinţele esenţiale pentru creşterea economică includ informaţii referitoare la organizarea eficace a vieţii politice. Experimentarea de către o ţară a unei creşteri economice rapide sau a uneia mai mici decât rata de creştere a populaţiei va depinde în mare parte de dezvoltarea instituţiilor corespunzătoare necesare guvernării.

Încrederea acordată analizei agregate prin intermediul produsului intern brut se diminuează atunci când încercăm să comparăm nivelurile PIB/loc. ale diferitelor ţări, care au monede naţionale diferite.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUŢII

1. Cât de importantă este creşterea economică? Pe termen lung, chiar îmbunătăţeşte traiul oamenilor? Sau, aşa cum este uneori pusă înşelătoarea întrebare: „Pot banii să aducă fericirea?"
   (a) De ce este înşelătoare ultima întrebare?
   (b) Comportamentul celor mai mulţi dintre oameni indică faptul că aceştia cred că o vor duce mai bine dacă obţin un venit mai mare, pentru că aceasta înseamnă că au capacitatea de obţine mai mult din ceea ce-şi doresc. Aproape orice, dar nu chiar totul, depinzând de

BCU IASI

lucrurile dorite. Dar cât de mare este această dorință de mai mult, raportată la ceea ce au alții? Dacă toți ceilalți membri ai societății obțin mai mult, cât de mare va fi propria noastră satisfacție când câștigăm mai mult? Beneficiul marginal va depăși costul marginal?

(c) Dorințele și satisfacțiile noastre nu sunt raportate numai la ceea ce au alții, ci și la lucrurile cu care noi înșine ne-am obișnuit. Pentru un om foarte flămând, puțină mâncare fără niciun gust poate fi sursa unei imense satisfacții. Este satisfacția marginală câștigată prin trecerea de la cod la creveți uriași sau de la brânza topită la brânza franțuzească la fel de mare ca cea produsă de trecerea de la consumul unui bol de orez pe zi la două? Costul marginal al ultimului exemplu de îmbunătățire este cu mult mai mic.

(d) Este PIB-ul/loc. un instrument corespunzător de măsurare a bunăstării, chiar și după ce am făcut toate ajustările sugerate în anexa prezentului capitol? Procesele folosite pentru calcularea PIB-ului țin bine seama de costurile sociale și psihologice asociate obținerii unui produs intern brut mai mare?

(e) PIB-ul per capita poate fi mărit fie prin creșterea PIB-ului, fie prin reducerea numărului de locuitori. Dacă un PIB per capita în creștere indică înspre o îmbunătățire a nivelului de trai al oamenilor, cu fiecare persoană care se naște în societatea respectivă, bunăstarea scade. Părinții acelor copiii gândesc astfel? Până la urmă, ei sunt cei ale căror venituri per capita scad semnificativ odată cu nașterea unui alt copil.

(f) Adepții creșterii economice zero sunt în mod special preocupați de efectele dăunătoare pe care acest proces le are asupra mediului înconjurător. Creșterea economică reduce în mod necesar calitatea mediului înconjurător?

(g) Creșterea PIB-ului face posibile lucruri care înainte erau imposibile. Soarta acestora va depinde în mare parte de nivelul PIB-ului deja obținut. În Etiopia sau Bangladesh, creșterea PIB-ului ar face posibilă o alimentație corespunzătoare pentru milioane de oameni, precum și îngrijiri stomatologice care i-ar face să evite multe suferințe și să-și păstreze dinții până la bătrânețe. O rată de creștere a PIB-ului/loc. de 2% ce lucruri ar face posibile pentru cetățenii Statelor Unite pe parcursul următorilor 35 de ani, perioadă necesară pentru dublarea nivelului acestuia? (Acelora dintre dumneavoastră care au mari îndoieli în legătură cu valoarea creșterii economice în lumea de azi, le recomandăm cu căldură o cărțulie scri-

BCU "LUCIAN BLAGA" UNIVERSITY LIBRARY

să de Peter Berger, un sociolog care a făcut multe cercetări în domeniul economiei şi al culturii, *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty*, NY, Basic Books, 1986. Berger vă va întări unele îndoieli, dar probabil că va îndepărta şi mai multe dintre ele.)

2. Creşterea economică a statelor europene şi a coloniilor lor s-a făcut pe spinarea ţărilor sărace din Asia, Africa şi America Latină? Cei care cred că aşa a fost fac de obicei referire la faptul că în trecut naţiunile Europei s-au folosit de forţa militară de care dispuneau pentru a subjuga pe altele mai slabe decât ele şi, în unele cazuri, să le impună prin forţă relaţii comerciale inegale. Cei care nu sunt de acord cu această perspectivă subliniază faptul că, până de curând, multe dintre cele mai sărace naţiuni ale lumii nu au avut aproape niciun fel de legături cu exteriorul şi că în alte cazuri ţările occidentale au introdus în economiile lor resursele care au iniţiat procesul de creştere economică. Ce dovezi ar soluţiona această polemică?
3. Cum aţi explica faptul că Statele Unite şi Canada au experimentat ritmuri ale creşterii economice mult mai rapide în secolele al XIX-lea şi al XX-lea, decât ţările Americii Latine?
4. Manualul de faţă a subliniat de mai multe ori importanţa domniei legii. În antiteză cu ea este guvernarea arbitrară, acea guvernare care se face după voia celui ce se află la conducere.
   (a) Democraţia promovează domnia legii?
   (b) Guvernele din Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong şi Singapore – patru state care au experimentat o creştere economică accelerată între anii 1950 şi 1990 – în cea mai mare parte a timpului nu s-au remarcat prin caracterul democratic al sistemelor lor politice. Probabilitatea ca domnia legii să fie instaurată este mai mare într-o societate foarte democratică sau într-una cu o guvernare oarecum autoritară?
5. Ar trebui ca naţiunile bogate ale lumii să ofere fonduri celor mai sărace, aşa cum susţin multe voci?
   (a) Ce argumente aveţi pentru a susţine un astfel de ajutor?
   (b) Ce argumente aveţi pentru a respinge un astfel de ajutor?
6. Sprijinul financiar extern acordat ţărilor sărace de către naţiunile bogate sau de instituţii internaţionale ar trebui să fie necondiţionat, sau ţările donatoare ar trebui să exercite un oarecare control asupra modului în care sunt utilizate fondurile oferite de ele?

BCU IASI/CENTRUL DE IMPRUMUT

7. Capitolul de față oferă două motive pentru care investițiile private ar fi mai bune pentru țările mai sărace decât asistența financiară oferită de guverne străine sau de instituții internaționale. Unul dintre ele este acela că asistența tehnică vine adesea la pachet cu investiția privată. Celălalt motiv este că investitorii privați ar putea fi mai hotărâți să-și vadă fondurile plasate convenabil, prin urmare vor înclina mai puțin spre finanțarea unor proiecte care nu susțin creșterea economică. Puteți găsi motive care să susțină opinia contrară, aceea că asistența guvernamentală sau cea oferită de instituțiile internaționale ar fi mai bună pentru țările sărace decât investițiile private?
8. Cultura unor țări sărace nu este de acord cu intrarea femeilor în câmpul muncii, sau, în unele cazuri, chiar cu oferirea unei educații mai vaste acestora.
   (a) Credeți că potențialele țări donatoare ar trebui să insiste asupra schimbării unor asemenea politici și obiceiuri ca o condiție pentru acordarea sprijinului financiar?
   (b) Ce răspuns ați da cuiva care ar pretinde că o asemenea cerere ar fi un amestec nefondat în afacerile interne ale altei țări și culturi (poate chiar și ale unei alte religii)?
9. Vă puteți gândi la câteva modalități prin care creșterea economică poate înrăutăți nivelul de trai măcar al câtorva indivizi din societate? De vreme ce tot mai mulți oameni obținut un venit suficient de mare încât să-și cumpere mașini, cei care nu și le pot permite sau cărora nu le place să circule cu ele prin marile orașe au un nivel de trai mai scăzut? Nivelul de trai al unor oameni se poate înrăutăți vreodată doar pentru că nivelul altora s-a îmbunătățit?

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASTATE UNIVERSITY LIBRARY

14 Banii

Pe parcursul acestui manual, am vorbit în mai multe rânduri despre bani. Banii sunt cei care pun în mişcare comerţul naţional şi mondial. Nu ar trebui să vă mire, deci, hotărârea noastră de a le dedica un capitol întreg.

Evoluţia banilor

De-a lungul timpului, oamenii au încercat să găsească diverse metode de a face comerţ astfel încât să obţină un profit maxim, iar experienţa i-a învăţat să prefere drept mijloc de schimb metalele rare. Cuprul, bronzul, argintul şi aurul sunt durabile, pot fi fragmentate şi apoi regrupate cu uşurinţă, au o disponibilitate limitată şi, graţie frumuseţii şi durabilităţii lor, sunt valoroase şi din alte puncte de vedere. Un principal dezavantaj este acela că o persoană care primeşte drept plată piese de metal nu poate determina pe loc adevărata greutate şi fineţe a metalului. Oamenii cu putere politică au rezolvat parţial această dificultate atunci când au descoperit că pot transforma metalele preţioase în monede. Ei s-au hotărât să primească lingouri de metal şi să le transforme în monede de o anumită greutate şi fineţe, păstrându-şi pentru ei o parte din metal. Clienţii erau dispuşi să suporte acest tip de taxă, numită *senioraj*, deoarece metalul transformat în monede avea o valoare precisă şi, în cazul schimburilor, valora mai mult decât metalul simplu. Respectiva persoană cu putere politică putea beneficia şi de publicitate gratuită, imprimându-şi portretul pe monede. Ulterior, marginile monedelor au fost finisate, ceea ce a făcut ca valoarea lor să se poată păstra de-a lungul timpului, deoarece pentru cetăţeni nu mai era aşa de uşor să radă metalul de pe monedele care le treceau prin mâini, înainte de a le utiliza în alte tranzacţii.

Negustorii sau oamenii bogaţi care deţineau lingouri de aur sau argint au început să caute locuri în care îşi puteau depozita în siguranţă avuţiile şi au apelat la aurari, care asigurau păstrarea obiectelor de valoare. Chitanţele emise de aurari au fost, poa-

te, prima formă de bani de hârtie, fiindcă ele erau acceptate de vânzătorii de bunuri şi servicii, ca mijloc de plată. Astfel, cumpărătorii nu mai trebuiau să îşi retragă lingourile din seifurile aurarilor şi nici să plătească eventualele costuri aferente returnării lingourilor neconsumate.

De la monede...

Când au luat naştere băncile comerciale, care au început să accepte depunerile în monedă, bancherii şi-au dat repede seama că puteau împrumuta cu dobândă o parte dintre banii depuşi la ei, fiindcă puțini deponenți veneau simultan să îşi retragă banii. Pe de altă parte, nu aveau de ce să împrumute efectiv monedele de aur sau argint. Chitanțele erau chiar mult mai utile. Aceasta a fost originea majorității biletelor de bancă, strămoşii direcți ai actualelor bancnote. Biletul de bancă era o bucată de hârtie, imprimată cu diferite ornamente pentru a evita contrafacerea, care menționa promisiunea de a-i achita purtătorului său o anumită cantitate de monedă metalică.

... la biletele de bancă

Dacă analizați banii de hârtie pe care îi deținеți, veți observa că ei sunt simple bilete de bancă, emise de către banca centrală a țării în care locuiți. În cazul Statelor Unite, moneda hârtie este emisă de una dintre cele 12 bănci ale Rezervei Federale. Până la reproiectarea bancnotelor, la sfârşitul anilor 1990, sigiliul rotund din partea stângă a portretului care apărea pe bancnotă menționa întotdeauna numele băncii emitente. Principala diferență între aceste bancnote şi cele care au reprezentat cea mai mare parte a monedei hârtie în Statele Unite, dar şi în alte state din lume, până acum 150 de ani, este aceea că în prezent ele sunt emise exclusiv de către bănci guvernamentale şi nu promit să îi plătească nimic purtătorului.

Mitul monedei fiduciare

Cuvântul latin *fides* înseamnă „încredere".[1] Există, în prezent, oameni care se plâng de faptul că guvernele au transformat toți banii în monedă fiduciară. Din punctul de vedere al acestor contestatari, banii noştri de hârtie nu sunt bani adevărați, ci doar hârtii pe care guvernul le-a transformat în bani printr-o simplă declarație arbitrară. Vechile bancnote emise la nivel privat nu erau monedă fiduciară, deoarece ele erau chitanțe pentru argint sau aur şi îşi obțineau valoarea din respectiva „justificare" în metal. Contestatarii susțin că acesta este un abuz al autorităților guvernamentale, o fraudă care i-a permis guvernului să se îmbogățească tipărind bani pentru a-şi finanța extravagantele, neținând cont de faptul că, cu cât tipăreşte mai mulți bani de hârtie, cu atât este mai mică valoarea banilor deținuți de cetățenii săi.

[1] În literatura de limbă engleză, termenul pentru moneda fiduciară este „fiat money" (lat. *fiat* = să se facă, să devină) (n. tr.).

BCU IASI

Deşi acest argument este parţial corect, el ignoră o idee fundamentală despre bani. Nimeni, nici măcar un guvern puternic, nu poate transforma un obiect în bani printr-o simplă decizie unilaterală. *Un obiect se transformă în bani prin faptul că este efectiv acceptat şi folosit de populaţie ca mijloc de schimb.* Biletele de bancă emise de Rezerva Federală sunt bani în Statele Unite, nu fiindcă aşa spune guvernul, ci fiindcă populaţia Statelor Unite este dispusă să le accepte ca plată pentru vânzarea bunurilor şi rambursarea datoriilor. Guvernele din întreaga lume au descoperit că dacă tipăresc prea multe bancnote, cetăţenii vor deveni reticenţi în a le accepta şi, chiar şi în graniţele aceleiaşi ţări, vor prefera un alt mijloc de schimb (de exemplu, bancnote emise de Rezerva Federală a Statelor Unite).

Caracteristica esenţială a banilor este acceptabilitatea.

Natura banilor din ziua de astăzi

Toate consideraţiile de mai sus se doresc a fi un preludiu pentru o afirmaţie adevărată şi importantă: *Elementele pe care le folosim astăzi ca mijloc de schimb reprezintă aproape exclusiv promisiuni ale unor instituţii de încredere.* Ce se foloseşte în prezent în Statele Unite ca mijloc de schimb? Când vorbesc despre bani, americanii se referă aproape întotdeauna la acele hârtii verzi numite *bancnote ale Rezervei Federale* şi la monedele de diferite dimensiuni şi culori. Aceste elemente constituie, în economie, componenta primară a masei monetare. Bancnotele emise de Rezerva Federală, adică cea mai mare parte a banilor aflaţi în circulaţie, sunt practic bilete de bancă, promisiuni de plată – termenul contabil este *pasive* – formulate de băncile Rezervei Federale. La înfiinţarea acestor bănci, biletele lor au fost acceptate deoarece ele implicau o promisiune de a plăti, la cerere, „bani legitimi". Nimeni nu a observat momentul în care promisiunea efectivă nu a mai fost imprimată pe bancnote, fiindcă, între timp, bancnotele însele deveniseră „bani legitimi".

Există substitute pentru numerar? După cum am subliniat încă din Capitolul 3, există substitute pentru orice, inclusiv pentru banii în numerar. De fapt, cel mai frecvent folosit mijloc de schimb nu sunt banii în numerar, ci *banii din conturile curente: conturi deschise la instituţiile financiare, din care se pot transfera fonduri prin simpla completare a unui cec.*[2] Contul curent este de regulă deschis la o bancă comercială sau la una cu servicii complete, iar din el se pot retrage bani oricând se doreşte acest lucru. Aceste conturi reprezintă, totodată, o promisiune de plată, un pasiv pentru banca la care sunt deschise. Banca le *datorează* titularilor

Ce folosim? Bancnote (numerar), plus banii din conturile curente

[2] În practica financiară americană (spre deosebire de cea românească, unde nu este atât de răspândit), cecul este cel mai frecvent utilizat mijloc de plată. (n. tr.)

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

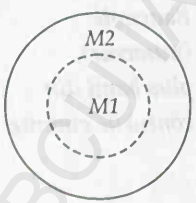
de conturi banii din conturile curente. Persoanele fizice şi juridice din America îşi achită majoritatea tranzacţiilor completând cecuri, adică spunându-le băncilor să nu le mai datoreze lor o anumită sumă de bani şi să înceapă să datoreze suma respectivă persoanei în beneficiul căreia este scris cecul.

Studenţii nu înţeleg de la început că banii dintr-un cont curent chiar sunt bani, în adevăratul sens al cuvântului. Desigur, şi ei folosesc bani. Atunci când primesc un cec, îl încasează; adică, în schimbul cecului respectiv, ei primesc bani, pe care îi cheltuiesc. Însă obiceiurile studenţilor nu sunt deloc similare cu cele ale societăţilor comerciale, ale instituţiilor publice şi ale gospodăriilor. Majoritatea covârşitoare a schimburilor, din punctul de vedere al valorii, se desfăşoară prin intermediul conturilor curente. Atunci când completează un cec, cumpărătorii îşi informează banca să le transfere vânzătorilor o parte din banii care se află în contul lor. De regulă, vânzătorii depun cecurile la bancă în loc să le încaseze, informându-şi, astfel, propria bancă, să preia proprietatea sumei al cărei transfer a fost comandat de emitentul cecului. Practic, nu există niciun transfer de monedă. Banca la care este depus cecul face o înregistrare, iar banca ce trebuie să onoreze cecul face şi ea o înregistrare echivalentă, însă în sens opus.

Bancnotele emise de Rezerva Federală şi banii din conturile curente sunt principalele mijloace de schimb din Statele Unite şi, totodată, reprezintă promisiuni sau pasive ale unor instituţii de încredere. De ce este acest lucru atât de important? Fiindcă el arată cât de greu se controlează volumul de bani din societate. Volumul mijloacelor de schimb din societate poate fi extins de către orice instituţie capabilă să convingă populaţia să deţină şi să utilizeze pasivele emise de ea. Instituţiile private şi publice care pot face acest lucru deţin şi capacitatea de a crea bani.

Câţi bani sunt disponibili în economie?

Rezerva Federală calculează ceea ce se numeşte M1, adică masa monetară în sens restrâns, însumând banii aflaţi în circulaţie, conturile curente şi cecurile de călătorie. Tabelul 14-1 vă prezintă cuantumul acestei sume şi variaţia ei de la un an la altul. Cantitatea de monedă din economie fluctuează considerabil de la o zi la alta, deci, de obicei, cifrele reprezintă medii pentru o anumită perioadă de timp. Cifrele din acest tabel sunt exprimate în miliarde de dolari şi sunt mediile zilnice pentru luna decembrie a fiecărui an. Totodată, este prezentată creşterea sau reducerea procentuală a masei monetare totale, faţă de anul precedent.



Dacă masa monetară în sens restrâns este numită M1, s-ar putea crede că există o masă monetară mai amplă, numită poate M2. M2 este M1 plus depozitele sub 100.000 de dolari şi acţiunile

la fondurile mutuale de pe piața monetară cu amănuntul, ce permit investiții inițiale mai mici de 50.000 de dolari. M2 măsoară valoarea în dolari a activelor pe care publicul le poate transforma cu uşurință – de exemplu dând un telefon la bancă – în mijloc de schimb.

Modificarea M2 față de M1 este determinată de preferințele populației cu privire la forma în care aceasta doreşte să-şi păstreze banii şi activele monetare. Dacă transferați 500 de dolari pe care i-ați luat cu împrumut din contul curent într-un cont de economii deschis la aceeaşi bancă de unde ați împrumutat, M1 scade cu 500 de dolari, însă M2 rămâne neschimbată, fiindcă M2

Tabelul 14-1 **M1 în miliarde de dolari (valori zilnice medii în luna decembrie)**

Anul	*M1*	*Modificare procentuală*	*Anul*	*M1*	*Modificare procentuală*
1960	141	0,5	1984	552	5,9
1961	145	3,2	1985	620	12,3
1962	148	1,8	1986	724	16,9
1963	153	3,7	1987	750	3,5
1964	160	4,6	1988	787	5,0
1965	168	4,7	1989	794	0,9
1966	172	2,5	1990	826	4,0
1967	183	6,6	1991	897	8,7
1968	197	7,7	1992	1.025	14,2
1969	204	3,3	1993	1.130	10,2
1970	214	5,1	1994	1.151	1,8
1971	228	6,5	1995	1.129	-1,9
1972	249	9,2	1996	1.083	-4,1
1973	263	5,5	1997	1.076	-0,6
1974	274	4,3	1998	1.092	1,5
1975	287	4,8	1999	1.124	2,9
1976	306	6,6	2000	1.091	-2,9
1977	331	8,1	2001	1.179	8,1
1978	358	8,2	2002	1.217	3,2
1979	383	6,8	2003	1.306	7,3
1980	409	6,8	2004	1.376	5,3
1981	437	6,8	2005	1.375	0,0
1982	475	8,7	2006	1.367	-0,1
1983	521	9,8	2007	1.366	0,0

Sursa: **Comitetul de Guvernare al Sistemului Rezervelor Federale, www.federalreserve.gov.**

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

cuprinde tot ceea ce cuprinde şi M1. Cei 500 de dolari au aceeaşi contribuţie la valoarea totală a lui M2, indiferent dacă se află într-un cont curent sau într-un cont de economii. Prin urmare, creditele bancare măresc M1. Dorinţa publicului de a păstra mai mulţi sau mai puţini bani în conturile curente sau în cele de economii va determina diferenţe de creştere între M1 şi M2.

Creaţia monetară

Băncile creează monedă la propriu, însă nu *tipărind* mai multe bancnote. Să presupunem că vi se aprobă cererea pentru un credit de 500 de dolari de la Prima Bancă Naţională. Ofiţerul de credite va întocmi un borderou de depunere pe numele dumneavoastră, pentru suma de 500 de dolari, îl semnează şi i-l înmânează casierului, care vă va credita contul curent cu 500 de dolari. Suma totală a monedei din conturile curente creşte imediat cu 500 de dolari. Masa monetară creşte cu respectivii 500 de dolari. Multe persoane cred că banca ia acei 500 de dolari din contul altcuiva, însă acest lucru nu poate fi adevărat. Cu siguranţă persoana aflată în acea situaţie ar protesta! Banca *a creat* cei 500 de dolari pe care vi i-a împrumutat.

Acei 500 de dolari *chiar* sunt bani? Să spunem că aţi împrumutat bani pentru a vă cumpăra un calculator personal. Dacă mergeţi la magazin şi scrieţi un cec pentru 500 de dolari, angajaţii magazinului vă lasă să ieşiţi pe uşă cu calculatorul dorit. Iată dovada că banii din cont sunt adevăraţi. Responsabilul financiar al magazinului va depune la bancă cecul completat de dumneavoastră, iar contul magazinului va fi creditat cu cei 500 de dolari. Banca la care este deschis contul magazinului va trimite cecul la sistemul de compensare a cecurilor din cadrul Rezervei Federale. Acolo, contul băncii respective, deschis la sucursala locală a băncii centrale, va fi creditat cu 500 de dolari, iar contul băncii dumneavoastră va fi debitat cu 500 de dolari. Banca centrală va trimite apoi cecul la banca dumneavoastră, care va anula datoria pe care o are faţă de dumneavoastră: cei 500 de dolari pe care vi-i creditase anterior în cont. Însă cantitatea totală de monedă aflată în circulaţie nu scade când se derulează aceste operaţiuni, fiindcă cei 500 de dolari creaţi de banca dumneavoastră încă există şi se află în contul curent al magazinului de calculatoare.

Băncile comerciale pot crea bani fiindcă populaţia este dispusă să accepte promisiunile băncii drept plată.

De ce a fost banca *dispusă* să creeze cei 500 de dolari pentru dumneavoastră? Fiindcă i-aţi oferit băncii propria dumneavoastră promisiune, credibilă, de a rambursa cei 500 de dolari plus dobânda, la o anumită dată viitoare. De ce a putut banca să creeze 500 de dolari pentru dumneavoastră? Pentru că populaţia este dispusă să accepte promisiunile asumate de bancă privind conturile curente şi să le folosească drept mijloc de schimb. Băncile comerciale sunt cel mai bun exemplu de instituţii private care

pot convinge populația să le dețină și să le folosească pasivele. Nu e nevoie de mai mult pentru a crea monedă.

Veți spune că lucrurile nu au cum să fie atât de simple, că e ca și cum ați avea în pivniță propria mașină de făcut bani. Tuturor ne-ar plăcea să putem crea bani. Ar fi mult mai ușor decât să muncim pentru ei. De ce băncile pot face acest lucru, însă marea masă a populației, nu? Și, dacă totul e adevărat, nu ar fi logic ca masa monetară aflată în circulație să crească și să tot crească până nu mai are nicio valoare? Dacă băncile au la dispoziție un mecanism atât de bun, de ce s-ar opri vreodată?

Ceea ce poate fi creat poate fi distrus

Iată o altă întrebare: se întâmplă ceva cu cantitatea de bani atunci când rambursați împrumutul? Să presupunem că ați acumulat bani, fie în contul curent, fie în propria pușculiță, deci puteți plăti împrumutul, plus dobânda, la data scadenței. La momentul respectiv, mergeți la bancă cu cei 575 de dolari pe care îi datorați, sub formă de bancnote. Atunci când îi predați la bancă, masa monetară aflată în circulație scade cu 575 de dolari. Rețineți că moneda reprezintă bani doar dacă este deținută în afara sistemului bancar.

Dacă, după cum este mai probabil, aveți cei 575 de dolari în contul curent, scrieți un cec în favoarea băncii pentru suma respectivă. Banca scade 575 de dolari din contul dumneavoastră curent, iar masa monetară scade cu 575 de dolari. Prin urmare, se creează monedă atunci când băncile acordă împrumuturi și se distruge monedă atunci când clienții își rambursează împrumuturile. Astfel, masa monetară totală aflată în circulație crește în orice perioadă în care băncile acordă noi credite într-un ritm mai mare decât cel de rambursare a creditelor bancare existente, iar masa monetară scade atunci când creditele bancare existente sunt rambursate într-un ritm mai accentuat decât cel de acordare a noilor credite.

Credibilitatea și încrederea

Într-o societate în care creditele bancare nu sunt reglementate prin lege, singura limită în calea capacității unei bănci de a crea monedă încontinuu ar fi capacitatea sa de a-și păstra credibilitatea. O bancă poate crea monedă prin intermediul promisiunilor doar atât timp cât populația are încredere în promisiunile respective, deci doar atât timp cât populația crede că banca vrea și poate să-și plătească datoriile atunci când este cazul. Dacă oamenii care au deschise conturi curente la o anumită bancă încep să aibă dubii că banca își va putea plăti datoriile atunci când îi vor solicita acest lucru, ei se vor hotărî să încaseze datoriile respec-

BUSINESS LIBRARY

tive. (Rețineți: contul deschis la bancă este un pasiv al băncii, o datorie a băncii față de dumneavoastră.) Populația se va duce la bancă şi va cere să-şi primească banii. Sub ce formă? Sub forma pasivelor unei alte instituții, o instituție în care încă au încredere, precum băncile Rezervei Federale. Să presupunem că aveți în contul curent suma de 237,28 de dolari. Dacă vă îndoiți de credibilitatea băncii dumneavoastră, veți retrage această sumă transformând-o în bancnote emise de Rezerva Federală, plus alte câteva monede.

Această acțiune a dumneavoastră nu va modifica masa monetară aflată în circulație, deoarece masa monetară nu cuprinde sumele din interiorul sistemului bancar. Atunci când v-ați închis contul curent, masa monetară existentă în conturile curente a scăzut cu 237,28 de dolari, în timp ce masa monetară aflată în circulație a crescut cu aceeaşi sumă. În urma acțiunii dumneavoastră, cumulată cu acțiunile tuturor (sau aproape tuturor) celorlalți deponenți ai băncii, presupunând că toți se îndoiesc de dorința şi de capacitatea băncii de a plăti acele sume la cerere, banca va rămâne fără monedă în rezervele sale şi va solicita rezerve suplimentare de la sucursala locală a băncii centrale. Sucursala respectivă va ajuta banca comercială, aşa cum şi banca vă ajută pe dumneavoastră. Banca centrală îi oferă băncii comerciale bancnotele de care are nevoie şi scade suma respectivă din contul pe care banca comercială îl are la banca centrală. *Există posibilitatea ca* disponibilitățile din acel cont al băncii dumneavoastră la banca centrală să fie suficiente pentru ca banca să poată obține toate bancnotele de care are nevoie pentru a satisface cererile deponenților suspicioşi. În acest caz, deponenții s-au alarmat fără motiv, banca este de fapt viabilă şi nu există motive de neîncredere. *Cealaltă posibilitate este ca* banca să-şi epuizeze contul deschis la banca centrală înainte de a satisface cerințele tuturor deponenților, caz în care suspiciunile deponenților se confirmă, banca se dovedeşte insolvabilă şi va fi obligată să se retragă de pe piață.

Aşadar, ceea ce restrânge capacitatea unei bănci nereglementate de a crea în permanență masă monetară este capacitatea sa de a-i asigura în continuare pe deponenți că, la cerere, ea va putea să-şi transforme promisiunile în alt tip de masă monetară în care populația are mai multă încredere, precum, în acest caz, bancnotele emise de banca centrală. Cu cât o bancă creează mai multă monedă, dacă restul condițiilor rămân neschimbate, cu atât capacitatea ei de a face față cerințelor deponenților va fi mai redusă. Motivul este unul simplu. Procesul creării de monedă creează mai multe pasive pentru bancă. Rezultatele nu sunt pozitive nici dacă deponenții unei bănci plătesc banii primiți cu titlu de împrumut unor persoane care îi depun la alte bănci (aşa cum am menționat în exemplul cu magazinul de calculatoare, fiindcă banca centrală „compensează" cecul luând bani din contul

Populația trebuie să-şi păstreze încrederea într-o anumită monedă, altfel nu o va mai accepta.

băncii dumneavoastră şi ducându-i în contul băncii magazinului de calculatoare). Astfel, banca dumneavoastră pierde rezerve pe care, altfel, le-ar putea folosi pentru a satisface cererea de masă monetară a deponenţilor. Băncile care vor să câştige dobândă prin crearea de masă monetară trebuie să păstreze, deci, un echilibru între dorinţa lor de a obţine venituri mai mari şi nevoia de a păstra încrederea deponenţilor.

Băncile reglementate: cerinţele privind rezerva legală

Rata rezervei obligatorii: procentul din rezervele unei bănci care trebuie să rămână în seifurile sale sau în conturile pe care le are deschise la una dintre băncile centrale.

Am descris restricţiile asupra creării de masă monetară bancară, care ar exista într-un sistem bancar nereglementat, pentru a clarifica natura esenţială a sistemului. Însă toate sistemele bancare din lume sunt, în prezent, reglementate. Reglementarea de bază, care acţionează drept constrângere fundamentală asupra creării de masă monetară de către băncile din Statele Unite, este cerinţa privind rezerva legală. Băncile nu au voie să aibă pasive care să depăşească un anumit multiplu al rezervelor.

Rezerva exprimată procentual, rata rezervei obligatorii, este o regulă importantă a jocului bancar. Rata rezervei obligatorii exprimă procentul din rezervele totale ale unei bănci pe care aceasta trebuie să le deţină sub formă de numerar sau conturi la o sucursală locală a băncii centrale. De exemplu, o rată a rezervei obligatorii de 25% înseamnă că o bancă cu conturi curente de 100 de milioane de dolari trebuie să deţină efectiv 25 de milioane de dolari. Restul de 75 de milioane sunt *rezervele excedentare* ale băncii, pe care ea le foloseşte pentru a face investiţii profitabile, de regulă sub formă de împrumuturi. Să nu uităm că obiectivul oricărei bănci comerciale este acela de a obţine profit. Băncile intenţionează să se împrumute la o rată redusă a dobânzii (de exemplu, ceea ce plătesc clienţilor, în conturile de economii) şi să împrumute fonduri la o rată mai mare (pentru un credit auto sau pentru o ipotecă, de exemplu). *Diferenţa* reprezintă profitul potenţial, desigur, după acoperirea tuturor celorlalte cheltuieli ale băncii.

Bancherii caută oportunităţi de profit investindu-şi rezervele excedentare!

Care este rata rezervei obligatorii pentru băncile comerciale din Statele Unite? Puteţi ghici? 90%? 50%? Poate chiar mai mică, 25% sau chiar 15%? Chiar dacă vi se pare incredibil, *valoarea ei medie este de obicei mai mică de 10%*. Rata rezervei obligatorii ia valori diferite, în funcţie de cuantumul rezervelor (*tranşe*). De câţiva ani, rata rezervei obligatorii pentru o bancă comercială este stabilită la 0% pentru primele 8,5 milioane de dolari în conturile curente, 3% pentru conturile între 8,5 milioane de dolari şi 45,8 milioane de dolari şi 10% pentru conturile care depăşesc 45,8 milioane de dolari. În prezent, pentru rezervele sub forma conturilor de economii, rata rezervei obligatorii este de 0%.

Conturile curente	*Rata rezervei obligatorii*
0 - 8,5 milioane $	*0%*
8,5 - 45,8 milioane $	*3%*
peste 45,8 milioane $	*10%*
Conturile de economii	*Rata rezervei obligatorii*
orice nivel	*0%*

Rezervele păstrate efectiv la bancă nu aduc niciun câştig, deci bancherii le consideră o taxă.

Având în vedere diferențele dintre aceste tranșe, rata medie a rezervei obligatorii este, actualmente, aproximativ 7-8%. Aceasta înseamnă că o bancă comercială obișnuită, cu rezerve totale de 100 de milioane de dolari, trebuie să păstreze practic doar 8 milioane și are binecuvântarea Rezervelor Federale pentru a investi restul de 92 de milioane în activități profitabile (adecvate). Fondurile păstrate de bancă nu sunt purtătoare de dobândă. Astfel, din punctul de vedere al unui bancher, cerințele privind rezervele seamănă cu o *taxă*. Creșterea ratei rezervei obligatorii pentru cele trei tranșe ar însemna că băncile ar avea mai puține rezerve excedentare, ceea ce le-ar reduce capacitatea de a acorda împrumuturi, le-ar impune costuri mai ridicate și le-ar reduce potențialul de a genera profit.

Rezerva Federală, autoritatea de urmărire și punere în aplicare a normelor

Am vorbit în ultimele pagini despre băncile care aparțin Rezervei Federale fără a le descrie în mod adecvat. Vom remedia acum această eroare. Rezerva Federală este banca centrală din Statele Unite, creată printr-o lege a Congresului, în 1913. Deși, teoretic, ea se află în proprietatea băncilor comerciale, Rezerva Federală este practic o agenție guvernamentală. Comitetul său de guvernare de la Washington este desemnat de președintele Statelor Unite, la recomandarea și cu aprobarea Senatului. Acest comitet controlează politicile celor 12 bănci care constituie sistemul. *Se pare* că există 12 bănci centrale, însă aceasta este doar o aparență. În urmă cu mai multă vreme, populația era reticentă față de activitățile firmelor de brokeraj, iar băncile centrale s-au răspândit în întreaga țară, pentru a contracara astfel de suspiciuni. Rezerva Federală este, de fapt, o singură bancă (cu mai multe sucursale), cel puțin din momentul punerii în aplicare a modificărilor legislative adoptate de Congres în anii 1930. Puterea fiecăreia dintre cele 12 bănci locale depinde destul de mult de influența sa la nivelul elaborării de politici și strategii în domeniu, prin intermediul personalului său executiv și de cercetare.

Grație capacității sale de a stabili cerințele privind rezervele legale ale băncilor (în cadrul limitelor ample hotărâte de Congres) și mulțumită puterii sale de a extinde sau de a contracta volumul rezervelor, în dolari, Rezerva Federală restrânge activitățile de creditare ale sistemului bancar comercial și, altfel, procesul creației monetare. De asemenea, Rezerva Federală hotărăște care este definiția rezervelor legale. Începând cu anul 1960, rezervele legale sunt constituite de numerarul aflat în seifurile băncilor, plus conturile deschise de acestea la sucursala locală a băncii centrale.

BCU IASI

În concluzie, este adevărat că băncile private nu pot crea monedă la nesfârşit. În primul rând, banca trebuie să găsească persoane dispuse să se împrumute în condiţiile în care băncile sunt dispuse să crediteze, dar totodată capabile să convingă băncile că îşi vor rambursa datoriile conform promisiunilor. În al doilea rând, fiecare bancă trebuie să funcţioneze în limitele impuse de rezervele sale. Aceasta este restricţia pe care o folosesc autorităţile guvernamentale în eforturile lor de a exercita control asupra creditării bancare şi, deci, asupra procesului de creaţie monetară. Fiecare bancă este supusă obligaţiei legale de a deţine rezerve în formele prevăzute de lege. O bancă poate acorda noi împrumuturi şi, astfel, poate crea masă monetară, doar când are rezerve excedentare, adică rezerve mai mari decât suma minimă prevăzută de lege. Rezerva Federală are capacitatea de a mări sau de a reduce rezervele sistemului bancar sau, alternativ, de a mări sau de a reduce rata rezervei obligatorii. *Rezervele impuse băncilor acţionează ca o restricţie asupra creşterii cantităţii de monedă aflate în circulaţie.* Aceasta pare să nu aibă aproape nicio legătură cu conceptul uzual de fond de rezervă, la care se poate apela în caz de urgenţă. De fapt, în ziua de astăzi, rezervele legale nu îndeplinesc o funcţie semnificativă de rezervă. Cerinţa privind rezervele este, în vremurile noastre, o constrângere impusă de lege asupra capacităţii sistemului bancar comercial de a extinde masa monetară.

Nu ar fi, totuşi, nevoie ca băncile să deţină rezerve pentru a face faţă eventualelor retrageri masive de bani? Dacă, subit, numeroşi deponenţi îşi pierd încrederea într-o bancă, indiferent de motiv şi dacă ar încerca să îşi retragă banii, banca nu ar putea face faţă solicitărilor. Ar trebui să se închidă, iar conturile tuturor clienţilor săi nu ar mai avea nicio valoare. În această situaţie, pierderea încrederii s-ar putea propaga şi asupra altor bănci, distrugându-se o mare parte a sistemului bancar.

Din anii 1930 şi până în prezent, Statele Unite nu s-au mai confruntat cu o astfel de panică financiară (vom discuta despre cele mai recente evenimente în ultimul capitol). Motivul, însă, nu are foarte mare legătură cu nivelul rezervelor bancare. Clienţii băncilor nu se mai grăbesc să-şi retragă banii la fiecare zvon de probleme financiare ale unei bănci, fiindcă acum conturile lor sunt asigurate de FDIC (Corporaţia Federală de Asigurare a Depozitelor). Dacă, indiferent de motiv, o bancă se închide, deponenţii ei pot fi despăgubiţi prin acest sistem guvernamental federal de asigurări, în termen de câteva zile. La înfiinţarea FDIC, în 1933, au existat voci care au susţinut că taxele percepute de la bănci pentru asigurarea depozitelor erau mult prea mici şi că FDIC va falimenta atunci când va încerca să despăgubească deponenţii ale căror bănci şi-au închis porţile. Însă simpla existenţă a FDIC a pus capăt fenomenului de retrageri masive şi, astfel,

băncile nu au mai dat faliment ca înainte. Taxele percepute de FDIC s-au dovedit a fi, aşadar, mai mult decât adecvate.[3] Este posibil ca înfiinţarea FDIC să fie cea mai stabilizatoare reformă monetară pusă în aplicare în anii 1930.

Trebuie evidenţiat faptul că, din 1930 şi până în prezent, procedurile Rezervei Federale s-au îmbunătăţit considerabil. Actualmente, Rezerva Federală înţelege că are obligaţia de a furniza monedă sistemului bancar, indiferent de sumele pe care băncile le deţin ca rezerve. Astfel, în prezent, o bancă poate face faţă oricărei solicitări de monedă, indiferent cât de mare este aceasta, procurând monedă suplimentară de la Rezerva Federală. Dacă banca şi-ar consuma întreaga rezervă, Rezerva Federală i-ar împrumuta băncii rezerve suplimentare, primind drept garanţie o parte dintre creanţele din portofoliul de active al băncii pe care o creditează. Băncile au acces la acest privilegiu de creditare oricând solicită, în mod legal, rezerve suplimentare. Din acest motiv, întregul sistem bancar şi monetar este mai flexibil faţă de condiţiile schimbătoare, dar şi mai rezistent la crize şi la alte perturbări temporare.

Instrumentele utilizate de Rezerva Federală

Rata rezervei obligatorii este folosită ca regulă impusă a sistemului bancar.

Am văzut, deci, că Rezerva Federală stabileşte şi pune în aplicare cerinţele specifice privind rezerva legală. Dar cum reuşeşte banca centrală să extindă sau să reducă masa monetară? (Vom păstra pentru următorul capitol întrebarea *de ce* banca centrală doreşte să manipuleze masa monetară.) Cel mai puternic instrument, cel care creează premisele pentru celelalte manevre, este autoritatea de a stabili cerinţe privind rezerva legală.

Orice *modificare* a ratei rezervei obligatorii este, însă, considerată de către persoanele cu drept de decizie din cadrul băncii centrale un instrument care ar putea distruge sistemul bancar. Bancherii trebuie să facă eforturi pentru a respecta cerinţele privind rezervele, motiv pentru care modificarea ratei rezervei obligatorii ar putea îngreuna activitatea bancară. Aşadar, banca cen-

[3] Dacă este bine ca guvernul să îi asigure împotriva pierderilor pe deponenţii băncilor comerciale, cu siguranţă ar fi bine să fie asiguraţi şi deponenţii la instituţiile de economisire şi creditare. Problema acestui tip de asigurări este că deponenţii nu sunt deloc stimulaţi să monitorizeze comportamentul instituţiilor la care îşi depun banii. Indiferenţa deponenţilor şi comportamentul relaxat al autorităţilor de reglementare (deseori la iniţiativa membrilor Congresului, care doresc să facă favoruri alegătorilor generoşi) au condus la pierderi enorme în anii 1990, la nivelul industriei de economisire şi creditare, pe care a trebuit să le suporte toţi contribuabilii americani. Populaţia a fost „de acord" să facă acest lucru atunci când „a promis" că Corporaţia Federală de Asigurare a Economiilor şi creditelor (FSLIC) îi va despăgubi pe deponenţii instituţiilor de economisire şi creditare pentru eventualele pierderi suferite.

BCU IASI

trală preferă să stabilească, în ceea ce privește rezervele, cerințe pe care bancherii să le considere o regulă fixă și să folosească alte mijloace pentru a modifica volumul global al rezervelor din sistemul bancar. Mai exact, banca face acest lucru modificând rata de scont sau implicându-se în operațiuni pe piața deschisă. În orice caz, banca centrală creează și distruge rezerve la fel cum băncile comerciale creează și distrug masa monetară: acordând și contractând credite.

Rata de scont

Banca centrală poate acorda în mod direct un credit unei bănci comerciale, ea fiind cunoscută drept „banca bancherilor" sau „ultima sursă de împrumuturi". În cazul în care o bancă nu respectă cerințele privind rezervele sau, și mai grav, dacă are loc o retragere masivă de fonduri, ea poate primi de la banca centrală lichiditățile de care are nevoie pentru a face față acestei situații. Atunci când o bancă comercială se împrumută de la banca centrală, ea plătește dobândă pentru creditul respectiv, iar rata dobânzii în acest caz se numește *rată de scont*. Rata de scont este rata percepută de către banca centrală de la băncile comerciale pentru creditele pe termen scurt. Banca centrală creditează contul de rezerve al băncii comerciale și primește în schimb pasive ale băncii comerciale sau ale unui alt emitent (de exemplu, obligațiuni guvernamentale), care se află în portofoliul băncii. Mecanismul este similar modului în care o bancă comercială acordă credite clienților săi, virându-le bani în cont în schimbul unei promisiuni de plată.

Rata de scont: rata dobânzii percepută de banca centrală de la băncile comerciale pentru creditele pe termen scurt

Dacă dorește, banca centrală poate mări sau reduce rezervele globale ale sistemului bancar și, deci, masa monetară totală din economie, modificând rata de scont. Mai exact, dacă banca centrală reduce rata de scont, băncile ar fi încurajate să se împrumute de la banca centrală și ar oferi un volum mai mare de creditare pe piața comercială. Pe de altă parte, dacă banca centrală mărește rata de scont, astfel de activități ar fi descurajate, deoarece ar crește costul împrumutului direct de la banca centrală. Creșterea ratei de scont ar limita capacitatea băncilor comerciale de a acorda mai multe credite și, deci, ar conduce la reducerea masei monetare globale.

Creșterea (reducerea) ratei de scont ar putea mări (reduce) masa monetară la nivel național.

Se poate spune că rata de scont este mai degrabă un simbol decât un dispozitiv real de raționalizare, fiindcă banca centrală este selectivă în legătură cu băncile pe care le creditează. Principiul oficial al activității băncii centrale este cel al generozității, nu al profitului, deoarece ea acționează în *circumstanțe speciale* și nu împrumută orice bancă dispusă să plătească dobânda. Din punctul de vedere al băncii centrale, creditele acordate băncilor comerciale reprezintă un privilegiu, nu un drept. Băncile, la rân-

dul lor, nu îşi contractează majoritatea împrumuturilor pe termen scurt de la banca centrală, ci de la alte bănci comerciale, pe aşa-numita *piaţă a fondurilor federale*. (Vom discuta în capitolul următor despre *rata dobânzii la fondurile federale*, şi anume rata dobânzii practicată în relaţiile dintre băncile comerciale, pentru creditele pe termen scurt.)

Băncile contractează majoritatea împrumuturilor pe termen scurt de la alte bănci, pe piaţa fondurilor federale.

Operaţiunile pe piaţa deschisă

Banca centrală modifică foarte rar rata rezervei legale şi rata de scont. Cel mai frecvent mecanism utilizat de banca centrală pentru manipularea masei monetare naţionale constă în achiziţia şi vânzarea de obligaţiuni ale guvernului Statelor Unite, în cadrul *operaţiunilor pe piaţa deschisă*.

Banca centrală încearcă să influenţeze indirect celelalte rate ale dobânzii (mai ales rata la fondurile federale) cumpărând sau vânzând pe scară largă titluri de valoare emise de guvernul Statelor Unite.

Banca centrală deţine un portofoliu de obligaţiuni guvernamentale deja emise, care valorează aproape cinci sute de mii de miliarde de dolari. Atunci când îşi măreşte avuţia, achiziţionând obligaţiuni prin intermediul distribuitorilor de obligaţiuni guvernamentale, ea completează cecuri pentru valoarea achiziţiilor sale, creând noi pasive, care corespund obligaţiunilor pe care şi le adaugă în patrimoniu. Aceste cecuri sunt depuse la băncile comerciale. Când băncile transmit cecurile sucursalei locale a băncii centrale, rezervele lor sunt creditate cu suma respectivă.

La ştiri se anunţă că „Banca Naţională a redus astăzi rata dobânzii". Între 2000 şi 2003, astfel de situaţii au fost extrem de frecvente în Statele Unite. Afirmaţiile de acest gen sunt, însă, destul de înşelătoare. *Singura* rată a dobânzii pe care banca centrală o stabileşte în mod direct este rata de scont. Banca centrală poate, însă, declanşa un *proces* care va reduce rata dobânzii la nivelul întregii economii, atât pentru creditele interbancare (rata la fondurile federale), cât şi pentru creditele auto, creditele cu ipotecă, creditele pentru afaceri şi aşa mai departe, prin intermediul operaţiunilor pe piaţa deschisă. Dacă factorii de decizie din cadrul băncii centrale se hotărăsc să reducă ratele dobânzii, ei pot face acest lucru indirect, cumpărând *obligaţiuni* în cantităţi mari. Banca centrală poate încerca să cumpere, de exemplu, obligaţiuni guvernamentale în valoare de 100 de miliarde de dolari de la principalii distribuitori de titluri de valoare (în această categorie sunt incluse şi marile bănci comerciale), cu care are deja legături solide. Cum îi determină pe aceşti aproximativ 40 de agenţi să îi satisfacă cererea? Îi contactează pe toţi şi îi întreabă care este preţul de vânzare a respectivelor titluri de valoare. După aceea, banca centrală cumpără obligaţiuni guvernamentale în valoare de 100 de miliarde de dolari, în ordinea ascendentă a preţului.

Logica este una destul de simplă. Banca centrală primeşte obligaţiunile, iar agenţii primesc, în total, 100 de milioane *de dolari*, pe care îi depun în sistemul comercial bancar. Rezervele

BCU IASI

totale ale sistemului bancar vor creşte acum, pentru început, cu încă 100 de miliarde de dolari, care vor conduce la crearea altor noi zeci de miliarde de dolari, sub forma rezervelor excedentare. Ce vor face bancherii cu acele rezerve excedentare? Vor acorda noi credite: gospodăriilor, agenţilor economici şi altor entităţi. Cum ne vor încuraja bancherii să contractăm mai multe credite? *Reducând rata dobânzii.* (Curba cererii este în permanenţă descendentă, inclusiv curba cererii de credite!) Pe măsură ce rata dobânzii scade şi se contractează mai multe credite, va cere masa monetară aflată în circulaţie. Pe scurt, când banca centrală achiziţionează obligaţiuni pe scară largă, rezervele băncilor comerciale cresc cu suma respectivă. Astfel, băncile comerciale pot reduce rata dobânzii şi pot acorda mai multe credite. Rezultatul final este o creştere a masei monetare M1.

Când banca centrală cumpără obligaţiuni, băncile comerciale primesc bani. M1 creşte, iar rata dobânzii scade.

Tot acest proces este de natură reversibilă. De fapt, banca centrală a început să „mărească" rata dobânzii în vara anului 2004. În acest scop, banca centrală *a retras* rezerve de la bănci, *vânzând* o parte dintre obligaţiunile guvernamentale care se aflau deja în portofoliul său, către agenţii distribuitori de valori mobiliare care au oferit suma cea mai mare pentru a achiziţiona respectivele obligaţiuni. De exemplu, atunci când banca centrală vinde obligaţiuni guvernamentale de un miliard de dolari, obligaţiunile ajung în mâinile unor persoane care le plătesc agenţilor prin cec. Agenţii, la rândul lor, emit un cec în beneficiul băncii centrale, iar suma înscrisă pe cec este scăzută din contul de rezerve al băncii asupra căreia este tras cecul. Obligaţiunile ajung la numeroase persoane şi organizaţii din toate sectoarele economiei, iar banca centrală primeşte un miliard de dolari, *bani care sunt scoşi din circulaţia economică.* Astfel, masa monetară M1 scade, fiindcă se anulează o parte din rezervele totale ale sistemului bancar, băncile sunt obligate să-şi reducă pasivele, diminuând creditarea netă, iar rata dobânzii creşte la nivelul întregului sistem.

Când banca centrală vinde obligaţiuni, băncile comerciale primesc obligaţiunile, iar banca centrală primeşte bani. M1 scade, iar rata dobânzii creşte.

În vara anului 2007, banca centrală şi-a reluat politica de „reducere" a ratei dobânzii, încercând să mărească masa monetară şi să stimuleze din nou cheltuielile globale.

Cine ia de fapt deciziile?

Am spus că operaţiunile pe piaţa deschisă sunt principalul mecanism al gestiunii monetare. Comitetul Federal al Pieţei Deschise (FOMC) este un comitet special, constituit din şapte membri ai comitetului de guvernare şi cinci dintre cei doisprezece preşedinţi ai băncilor Rezervei Federale, care are rolul de a stabili direcţiile de acţiune ale acestui mecanism. Susţinătorii şi opozanţii băncii centrale, atât economişti, cât şi politicieni, dezbat de multă vreme problema gestionării eficiente a masei monetare.

Există două probleme principale. Una se referă la stabilirea strategiei: banca centrală îşi stabileşte obiective corespunzătoare? Încearcă să facă ceea ce ar trebui? Cea de-a doua se referă la aplicarea strategiei: banca centrală chiar îşi atinge obiectivele stabilite? Desigur, aceste întrebări sunt interdependente, fiindcă formularea inteligentă a unei strategii implică o evaluare realistă a capacităților tehnice. Un antrenor care a cărui echipă mai are de recuperat două eseuri în cea de-a patra repriză ia o decizie proastă dacă impune o strategie de pase în condițiile în care pasatorul principal este foarte puternic, iar toți jucătorii care prind mingea sunt neîndemânatici. Feriți-vă de manualele care, asemenea strategiilor de fotbal, tratează cu superficialitate problemele de execuție şi ignoră eventualele planuri ale concurenților.

Probleme legate de stimulente şi cunoştințe

Exagerăm, desigur, dacă presupunem că banca centrală dispune de un mecanism de frânare şi accelerare, pe care îl foloseşte pentru a ajusta masa monetară cu aceeaşi rapiditate şi siguranță cu care se frânează şi se accelerează o maşină în trafic. Gestiunea monetară seamănă mai degrabă cu conducerea unei căruțe trase de catâri nărăvaşi, care, uneori, nu se opresc nici la un semnal foarte ferm. Mai mult, pot apărea tot felul de pasageri mai mult sau mai puțin pricepuți, care încearcă să-şi impună părerile sau chiar să ia hățurile din mâna vizitiului. După cum vom vedea în următorul capitol, gestiunea sistemului monetar poate fi o activitate dificilă şi delicată, care comportă o serie de consecințe semnificative şi neintenționate. Vom vedea, însă, că ea este şi o activitate deosebit de importantă pentru întreaga funcționare a sistemului economic.

Anexă: CE PUTEM SPUNE DESPRE AUR?

Am discutat despre natura banilor şi despre capacitatea băncii centrale de a manipula masa monetară națională. Nu am omis, însă, ceva important? Ce anume *justifică* banii? Banii nu trebuie să aibă *vreun* fel de justificare? Ce rol mai joacă *aurul*?

Dacă banii ar fi justificați prin aur, prin ce s-ar justifica aurul?

Convingerea că banii trebuie să aibă „justificare" pentru a avea valoare ridică o problemă interesantă. Ce se află în spatele justificării, pentru a-i oferi *acesteia* valoare? Dar care este justificarea justificării? Toate aceste întrebări sunt greşite. În economie, valoarea este o consecință a rarității. Raritatea este rezultatul determinat de cerere şi de disponibilitatea limitată. Este suficient de clar când şi de ce există cerere pentru un anumit tip de bani. Banii vor fi ceruți dacă se pot folosi pentru a obține tot felul de alte lucruri pe care le doreşte populația, adică dacă sunt acceptați ca mijloc de schimb. Celălalt factor, disponibilitatea limitată, este gestionat, mai mult sau mai puțin eficient, de coordonatorii monetari ai Rezervei Federale. Nu este nevoie de nicio „justificare". Dacă acest lucru vă sperie sau vă face să vă îndoiți de valoarea

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

banilor pe care îi deţineţi în numerar sau în contul curent, vă puteţi convinge destul de repede, „vânzându-vă" banii altora. Veţi constata că alţii sunt dispuşi să îi primească şi să vă ofere în schimb alte bunuri de valoare.

Factorul esenţial pentru păstrarea valorii oricărui tip de bani este disponibilitatea limitată, plus încrederea că disponibilitatea va fi şi în continuare limitată. Natura a făcut ca aurul să fie relativ rar. Banca centrală are obligaţia de a păstra raritatea relativă a bancnotelor şi a conturilor curente. Mulţi oameni au o încredere mai mare în natură, decât în băncile centrale şi în guverne. Din acest motiv, unii oameni ar dori să se revină la standardul aurului, în cadrul căruia banii puteau fi schimbaţi cu aur, la o rată fixă. Nu fiindcă sunt de părere că banii trebuie să aibă o justificare, ci fiindcă nu au încredere în coordonatorii politicii monetare. Dacă guvernul ar trebui să păstreze convertibilitatea conturilor curente în bancnote şi a bancnotelor în aur, la cursuri de schimb predeterminate, disponibilitatea limitată a aurului ar restricţiona puternic capacitatea oricui de a creşte masa monetară aflată în circulaţie.

Trebuie să recunoaştem că, mai ales în perioadele de război, guvernele sunt tentate să creeze masă monetară suplimentară, pentru a putea finanţa cheltuielile fără a trebui să impună impozite apăsătoare. Consecinţa uzuală a unor astfel de măsuri este inflaţia, o modalitate mai ascunsă, dar nu neapărat mai echitabilă a guvernelor de a-şi finanţa cheltuielile. Obligativitatea revenirii la standardul aurului nu ar fi decât o măsură disperată. Un guvern iresponsabil, pentru care singura soluţie este justificarea în aur, nici nu ar face faţă presiunii unei astfel de constrângeri. Cel mai probabil, ar declara stare de urgenţă şi ar renunţa pur şi simplu la punerea în aplicare a standardului aurului. Problema guvernului iresponsabil este una gravă, însă e greu de crezut că ea s-ar putea rezolva prin revenirea la standardul aurului. În orice caz, fiindcă e extrem de improbabil ca Statele Unite să adopte standardul aurului în viitorul apropiat, va trebui să ne mulţumim cu sistemul actual.

Scurtă recapitulare

Banii sunt o instituţie socială care măreşte avuţia reducând costurile de schimb şi, deci, permiţându-le oamenilor să se specializeze în deplin acord cu propriul lor avantaj comparativ.

Un element funcţionează ca monedă într-o societate atunci când populaţia este dispusă să îl accepte drept mijloc de schimb doar fiindcă el va fi acceptat la schimb şi de către alte persoane.

Pasivele instituţiilor financiare de încredere reprezintă cea mai mare parte a banilor utilizaţi în societăţile comerciale moderne: mai ales moneda de hârtie emisă de băncile centrale şi

conturile curente deschise la băncile comerciale sau alte instituții financiare.

Actualmente, în Statele Unite, masa monetară în sens restrâns (M1) este masa monetară totală deținută în afara sistemului bancar, plus conturile curente deschise la instituțiile financiare. Alte active care pot fi convertite în monedă sau în conturi curente, fără costuri semnificative, sunt incluse în formele mai cuprinzătoare ale masei monetare, precum M2.

Băncile comerciale măresc masa monetară a societății creând conturi pentru cei care împrumută. Capacitatea băncilor de a crea monedă suplimentară este limitată de cerința ca banii din conturi să nu depășească un anumit multiplu al rezervelor legale.

Coordonatorii Rezervei Federale au obligația de a reglementa dimensiunea masei monetare. Banca centrală face acest lucru controlând creditarea bancară, prin puterea sa de a stabili raportul legal între pasivele băncilor comerciale și rezerve, precum și de a mări sau a reduce acele rezerve, prin credite acordate băncilor comerciale sau vânzând și cumpărând obligațiuni guvernamentale în cadrul operațiunilor pe piața deschisă.

Ideea că banii trebuie să aibă „justificare" materială pentru a avea valoare nu este corectă. Pentru a avea valoare, banii trebuie doar să fie acceptați ca mijloc de schimb. Disponibilitatea limitată și credința că disponibilitatea va fi în continuare limitată sunt condițiile necesare pentru acceptabilitatea continuă a oricărui mijloc de schimb funcțional.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Banii sunt un subiect frecvent de discuție, însă fac și obiectul multor critici. Autorii următoarelor afirmații vorbesc despre bani, în sensul în care i-am definit noi? Sau folosesc banii drept sinonim sau simbol pentru altceva? Ce este acel „altceva" în fiecare caz în care ajungeți la concluzia că discuția nu se referă efectiv la bani?
   (a) „Dragostea de bani este sursa tuturor relelor." (Se folosește des afirmația greșită „Banii sunt sursa tuturor relelor.")
   (b) „Sănătatea este (...) o binecuvântare pe care banii nu o pot cumpăra."
   (c) „Dacă asta nu este dragoste, este nebunie și, atunci, se iartă. Uite, iată o dovadă și mai clară: îți dau banii mei."
   (d) „Vinul te înveselește, dar banii îți oferă răspunsul la toate întrebările."
   (e) „Cuvintele exprimă concepte, așa cum banii exprimă valori."
   (f) „Banii vorbesc o limbă înțeleasă de toate popoarele."

BCU IASI/CENTRU DE CARTE

(g) „Americanii sunt prea interesați de bani."
(h) „Este mai important să protejăm mediul decât să facem bani."

2. Timp de aproape 2000 de ani, populația insulei Yap din Micronezia a folosit pietre rotunde drept bani, deşi, în ultima vreme, acestea sunt mai degrabă un simbol, nu un mijloc de schimb. Mai mulți oameni dețin diferite bucăți din pietre.
   (a) Fiindcă pietrele nu au nicio valoare dacă sunt sparte şi, de asemenea, sunt grele, oamenii pur şi simplu lasă pietrele mai mari acolo se află şi consemnează pe hârtie că s-a schimbat proprietarul. Vedeți vreo asemănare între acest sistem şi plata prin cec?
   (b) Unele pietre sunt aşezate în rânduri în „băncile" din sat. Să presupunem că persoana care locuieşte lângă „bancă" are sarcina de a urmări cine deține o anumită porțiune din fiecare piatră. Cum poate profita această persoană de poziția pe care o deține, pentru a acorda credite şi, astfel, pentru a mări cantitatea de monedă din Yap?
3. În manual se menționează că un obiect devine bani într-o societate atunci când membrii societății respective sunt dispuşi să îl accepte nu pentru el însuşi, ci fiindcă îl pot schimba pe un alt obiect pe care îl doresc. În ce mod devine un obiect acceptabil în acest sens şi, deci, monedă?
   (a) De ce țigaretele au devenit rapid acceptate ca mijloc de schimb în închisoarea din Radford, chiar şi pentru oamenii care nu fumau? Vă puteți gândi la alt obiect ce ar fi putut deveni bani în închisoare, dacă nu ar fi avut la dispoziție țigarete?
   (b) Să presupunem că un deținut în închisoare rămâne fără țigări, însă vrea să cumpere un borcan de gem de la un alt prizonier, iar proprietarul gemului este de acord să îşi cedeze gemul dacă acel cumpărător îi promite, în scris, opt țigarete. Cum s-ar putea transforma în bani această promisiune scrisă, în interiorul închisorii?
4. Termenul *monedă fiduciară* se foloseşte uneori pentru a descrie moneda de hârtie care nu are acoperire în aur sau în alt obiect de valoare şi care, prin urmare, pare să aibă valoare doar fiindcă o autoritate a declarat acest lucru.
   (a) Moneda fiduciară reprezintă mai puțini bani decât monedele de aur? De ce tip de „autoritate" e nevoie pentru a transforma în bani o „bucată de hârtie fără valoare"?
   (b) Dolarii americani sunt bani în Canada? Dolarii canadieni sunt bani în Statele Unite? De ce comercianții din multe țări din lume acceptă dolari americani drept mijloc de plată? Vă puteți gândi la circumstanțe în care po-

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

pulația unei țări ar refuza să-şi accepte la plată propria monedă națională, însă ar accepta fără probleme dolarii americani? Ce spun aceste lucruri despre „autoritatea" guvernelor care încearcă să creeze monedă fiduciară?

5. În *Avuția națiunilor*, Adam Smith se plângea că mulți oameni confundă banii cu averea. Este vorba despre o confuzie?
   (a) Averea oricui creşte atunci când persoana în cauză dobândeşte mai mulți bani?
   (b) Dacă averea oricărei persoane creşte atunci când dobândeşte mai mulți bani, nu e logic că mai mulți bani pentru toată lumea înseamnă mai multă avere pentru toată lumea?
   (c) Ce s-ar întâmpla dacă guvernul indian ar încerca să rezolve problema sărăciei tipărind mai multe rupii şi distribuindu-le cu generozitate celor mai săraci oameni din țară?
6. Populația nu poate cheltui banii pe care îi are în conturile de economii deschise la băncile comerciale sau la instituțiile de economisire şi creditare, fără a retrage mai întâi fondurile, adică fără a le transforma în monedă sau în conturi curente. Fiindcă aceste operațiuni comportă costuri neglijabile, conturile de economii sunt foarte apropiate de moneda reală.
   (a) V-ați aştepta ca cheltuielile totale în Statele Unite pe o anumită perioadă de timp să fie corelate mai mult cu M1 sau cu M2?
   (b) V-ați modifica răspunsul dacă instituțiile de economii şi de credit le-ar permite clienților să-şi plătească facturile prin transfer telefonic din propriul cont de economii în conturile altora?
7. În orice moment, bancnote deja tipărite se află în (a) portofelele populației, (b) seifurile băncilor comerciale şi (c) seifurile sucursalelor băncii centrale. În ce mod fiecare intrare sau ieşire de fonduri afectează masa monetară totală?
8. În ce mod afectează masa monetară o retragere de monedă din conturile curente? Cum sunt afectate rezervele unei bănci? Cum este afectată capacitatea băncii de a acorda credite? Ce efect poate avea această retragere asupra masei monetare?
9. Băncile comerciale creează bani acordând credite. Bancherii nu consideră că activitățile lor „creează" bani, însă aceasta este efectul creditării. Este important ca *dumneavoastră*, care studiați economia, să înțelegeți exact de ce pot face acest lucru şi de ce banii nu sunt creați prin activitatea de creditare a altor instituții.

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR

(a) Ce avantaj deţin băncile comerciale, care le permite să creeze bani atunci când acordă credite? Sindicatele de credit şi companiile de credite de consum nu au acest avantaj şi, prin urmare, nu creează bani atunci când acordă credite. Ce au băncile comerciale, însă aceste instituţii, nu?

(b) V-ar plăcea să le puteţi acorda prietenilor credite după bunul plac, creând banii pe care îi împrumutaţi? V-aţi putea ajuta prietenii, v-ar creşte popularitatea şi chiar aţi putea câştiga ceva dobândă dacă v-aţi descurca bine. Care este secretul?

(c) Să presupunem că toată lumea din oraş vă cunoaşte, vă cunoaşte semnătura şi are încredere deplină în dumneavoastră. Dacă un prieten vă roagă să-i împrumutaţi 10 dolari, nu trebuie decât să scrieţi pe un bilet: „Îi voi plăti 10 dolari posesorului acestui bilet", să îl semnaţi şi să i-l daţi prietenului. Prietenul vă va putea cheltui biletul, adică îl va putea folosi drept bani? Comerciantul care primeşte biletul îl va putea cheltui şi el la rândul lui, eventual dându-l ca rest la o bancnotă de 20 de dolari? Aţi reuşit să creaţi bani? Ce diferenţă este între această situaţie şi cazul în care un cec scris de dumneavoastră, plătibil în numerar, circulă din mână în mână, fără a fi depus la bancă?

(d) Masa monetară în sens restrâns, M1, este formată din bancnote, conturi curente şi cecuri de călătorie. Toate acestea sunt pasive ale unor instituţii financiare de încredere. Ce trebuie să facă o persoană sau o instituţie pentru a putea crea bani?

(e) La un moment dat, în anii 1980, guvernul statului California a intenţionat să înceapă să-şi plătească o parte dintre facturi cu ajutorul promisiunilor de plată, fiindcă guvernatorul şi organul legislativ nu puteau ajunge la un acord asupra bugetului. O promisiune de stat emisă de o instituţie publică poate funcţiona ca bani? Să presupunem că sunteţi furnizor de servicii pentru instituţiile publice sau că aveţi dreptul la o rambursare de impozit şi primiţi prin poştă o promisiune de plată în locul unui cec. Aţi putea-o cheltui? Cum aţi proceda dacă ar trebui să plătiţi chiria şi să cumpăraţi de mâncare şi nu puteţi aştepta ca guvernatorul şi organul legislativ să ajungă la un acord?

10. Capacitatea băncii centrale de a modifica masa monetară M1 a naţiunii poate fi privită prin prisma efectelor asupra *rezervelor excedentare* la nivelul întregului sistem bancar. Pe scurt, tot ceea ce *măreşte* rezervele excedentare, *măreşte* şi masa monetară, iar tot ceea ce *reduce* rezervele excedentare,

BCU BUCUREŞTI LIBRARY

reduce şi masa monetară. Ţinând cont de aceste considerente, ce s-ar întâmpla cu rezervele excedentare din sistemul bancar şi cu masa monetară M1 dacă banca centrală:
(a) reduce rata rezervei obligatorii.
(b) măreşte rata rezervei obligatorii
(c) cumpără titluri de valoare emise de guvern pe scară largă.
(d) vinde titluri de valoare emise de guvern pe scară largă.

11. De ce pentru banca centrală este mult mai uşor să mărească masa monetară într-o perioadă de prosperitate decât într-una de recesiune? Ce trebuie să poată face banca centrală dacă vrea ca suma de bani aflată la dispoziţia populaţiei să crească?
12. Potrivit manualului, moneda hârtie dintr-o societate nu trebuie să fie „justificată" de nimic altceva, în care să poată fi convertită la cerere, pentru a avea valoare şi a funcţiona ca mijloc de schimb. Singura cerinţă este ca populaţia să o accepte ca mijloc de schimb.
(a) Credeţi că bancnotele ar fi dobândit vreodată acceptare, în momentul în care s-a început emiterea lor, dacă nu ar fi putut fi transformate în aur sau argint?
(b) Ce pot face guvernele pentru ca moneda hârtie pe care doresc să o emită să fie acceptată de publicul larg, în afară de a promite că o vor schimba, la cerere, cu un alt obiect valoros pentru populaţie?
(c) Din ce raţiuni moneda hârtie emisă de guvern, acceptată de toţi membrii societăţii ca mijloc de schimb, şi-ar putea pierde acceptabilitatea şi, deci, ar putea să nu mai funcţioneze ca bani?
13. Dacă nu este esenţial ca banii să aibă o anumită „justificare", de ce mulţi oameni nu sunt de această părere? Banii liber convertibili în cărămizi ar fi preferaţi unor bani care nu ar fi liber convertibili în nimic?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BOJIA UNIVERSITY LIBRARY

Performanțele economice și situația politică

15

Cât de mult contează ritmul de creştere a volumului de masă monetară aflat la dispoziția populației? În pofida tuturor controverselor şi incertitudinilor exprimate în literatura contemporană privind fluctuațiile agregate la nivelul veniturilor, rezultatelor şi prețurilor, există o realitate aproape unanim acceptată: *un ritm excesiv de creştere a masei monetare dintr-o societate conduce la inflație*. Din păcate, această afirmație ne oferă prea puține informații clare. Ce înseamnă un ritm de creştere *excesiv*? Există un ritm de creştere *insuficient*? Dacă o creştere prea mare provoacă inflație, o creştere prea mică provoacă *deflație*? Sau ea conduce de fapt la un fenomen mult mai de temut, şi anume recesiunea, care, la rândul ei, antrenează o accentuare a şomajului? Chiar dacă am şti ce ritm de creştere ar trebui să aibă masa monetară pentru a putea preveni astfel de rezultate nedorite, cum vom reuşi să îl menținem? Mai mult, controlul ratei de creştere a masei monetare este oare singura modalitate sau modalitatea optimă de a preveni fluctuațiile nedorite la nivelul agregat al activității economice? Sau, cel puțin, este o modalitate eficientă?

Marea criză economică

Marea criză economică din anii 1930 a adus aceste chestiuni în atenția economiştilor. În Statele Unite, timp de patru ani, începând cu 1929, rezultatele şi veniturile reale au scăzut într-un ritm puternic: cu 9% în 1930, cu 8% în 1931, cu 14% în 1932 şi cu încă 2% în 1933. Comparați aceste cifre cu performanțele înregistrate de economia americană după cel de-al Doilea Război Mondial. Doar în 1974 şi 1975 au mai scăzut rezultatele totale pe parcursul a doi ani consecutivi. Însă, în acea situație, scăderea anuală a fost

BUCKINGHAM UNIVERSITY LIBRARY

mai mică de 1%, practic inexistentă în comparație cu ravagiile provocate de Marea criză.

Trebuie adăugat că în anii 1930 nu s-a înregistrat niciodată o redresare completă. În primii trei ani ulteriori recesiunii din 1974-1975, rezultatele anuale au crescut cu aproximativ 5%, recuperându-se rapid pierderile din perioada de criză. Pe de altă parte, în 1939, la șase ani de la apogeul crizei, veniturile și rezultatele totale erau cu numai 1,5% mai mari decât cele înregistrate în 1929. Fiindcă populația era mai numeroasă în 1939 decât în 1929, acea infimă creștere a rezultatelor și veniturilor, înregistrată de-a lungul unui deceniu, era insuficientă pentru a restabili nivelul de prosperitate existent înaintea perioadei de criză. Venitul real net pe cap de locuitor al americanilor a scăzut cu 7% din 1929 până în 1939. (Scăzuse cu aproape 30% din 1929 până în 1933.) În perioada Marii crize s-a înregistrat și o recesiune în cadrul crizei, rezultatele și veniturile reale scăzând cu 4% din 1937 până în 1938.

Efectul cel mai pregnant resimțit de cei care au trăit în acele vremuri a fost acela al șomajului accentuat, în masă. Dacă eliminăm din analiză anul 1930, când șomajul încă mai creștea, rata șomajului pentru anii '30 depășește o medie de 19%, adică aproape un cetățean din cinci era șomer. În 1933, când s-a înregistrat punctul culminant al recesiunii, 25% din forța de muncă era declarată șomeră în mod oficial.

De ce? Ce s-a întâmplat? Spre finalul anilor 1930, mulți intelectuali, indiferent de apartenența politică, au ajuns la concluzia, pentru unii tristă, pentru alții entuziastă, că, într-un final, capitalismul eșuase. Putea face minuni din punctul de vedere al producției, după cum subliniaseră chiar și Marx și Engels, însă nu își putea rezolva „contradicțiile interne", după cum susțineau aceiași autori. Aceștia asemuiau capitalismul cu ucenicul vrăjitorului din poveste, care nu poate controla forțele pe care le-a invocat din lumea de dincolo. În *Manifestul Partidului Comunist*, Marx și Engels afirmau:

> „Este suficient să menționăm crizele economice care, prin revenirea lor periodică, pun la încercare și amenință tot mai mult existența întregii societăți burgheze. Astfel de crize distrug periodic o mare parte din produsele existente, dar și numeroase forțe productive create anterior. Ele declanșează o epidemie care, în toate epocile precedente, ar fi părut o absurditate: epidemia supraproducției."

Cu alte cuvinte, sistemul se prăbușise pentru că producea *prea mult*. Eșecul unui sistem economic din cauza supraproducției încă pare o absurditate.

Ce se întâmplă de fapt în cursul unei recesiuni?

Recesiunea înseamnă de fapt o retragere, o îndepărtare față de creșterea anterioară a rezultatelor economice totale. Dar fiecare încetinire substanțială a creșterii este neapărat o recesiune? Creșterea perpetuă este singurul standard posibil?

Dacă o recesiune ar însemna pur și simplu o încetinire a ritmului de creștere economică, recesiunile s-ar bucura de susținerea adepților creșterii economice zero și a tuturor celor care cred că ar trebui să nu mai acordăm atât de multă atenție producerii de bunuri economice. Recesiunile nu sunt, însă, susținute de nimeni, fiindcă ele conduc la *încetiniri neintenționate și, deci, nocive* ale ritmului de creștere economică. Deși putem observa că tot mai mulți participanți la activitatea economică sunt decepționați, statisticile privind rezultatele agregate nu pot evidenția și așteptările frustrate. Datele agregate ar putea măsura cu adevărat o recesiune doar dacă s-ar putea cuantifica în vreun fel rezultatele care nu au fost obținute, fiindcă evenimentele nu s-au desfășurat așa cum se așteptau producătorii. Recesiunile sunt provocate de așteptări frustrate.

Incertitudinea într-o societate de tip comercial

Desigur, așteptările producătorilor sunt frustrate în fiecare zi. Însă, în fiecare zi, alți producători constată cu încântare că lucrurile au ieșit *mai bine* decât speraseră. Recesiunile se produc atunci când, dintr-un motiv sau altul, decepțiile se intensifică din punctul de vedere al numărului și al gravității, fără să existe o creștere proporțională a cantității și calității surprizelor plăcute.

Într-o societate de tip economic, producția se desfășoară anticipat față de cererea pentru un produs, nu ca răspuns la o comandă. Chiar și atunci când produsele sunt fabricate pe comandă, producția începe aproape întotdeauna înainte de confirmarea comenzii. Comenzile sunt rareori garantate, ele putându-se anula. Cea mai mare parte a producătorilor de îmbrăcăminte, de exemplu, nu se află în postura unui croitor personal, care nu cumpără materiale sau nu începe să lucreze până ce nu are o comandă din partea unui anumit client și până nu încasează un avans pentru a se asigura că acel client nu se va răzgândi. Dacă toată producția ar fi compusă din produse la comandă, recesiunile ar fi mult mai rare sau mai slabe ca intensitate. Însă, desigur, am fi mult mai săraci, fiindcă producția pentru piață, deși prezintă o incertitudine sporită și greșeli mult mai frecvente, asigură obținerea unor rezultate superioare.

Un șir de greșeli

Așadar, recesiunile sunt consecințe ale unor erori acumulate, consecințele unui *șir de greșeli comise de participanții la activitatea*

economică. Investiţiile sunt angajate şi produsele sunt fabricate la costuri care nu sunt justificate de cerere. *Mii de întreprinzători interpretează greşit semnalele de preţ furnizate de procesul de piaţă*. În loc să ofere informaţii pentru o mai bună coordonare a planurilor de producţie şi consum ale populaţiei, de-a lungul timpului, aceste semnale de preţ conduc la *investiţii eronate* şi la *lipsa de coordonare*. Investiţiile profitabile preconizate se materializează, de fapt, în pierderi.

Cum au putut greşi atât de mulţi oameni?

Planurile antreprenoriale se modifică atunci când se descoperă greşelile. Producţia trebuie restrânsă, muncitorii trebuie concediaţi, iar capitalul, indiferent dacă este vorba despre echipamente de producţie sau despre produse de inventar, trebuie lichidat (transformat în numerar), ceea ce antrenează pierderi. Din acest punct de vedere, *recesiunile sunt o corecţie adusă acumulării de greşeli din perioada anterioară*. Însă de ce *se acumulează* greşelile într-un sistem economic? De ce deciziile mult prea pesimiste nu anulează deciziile prea optimiste? De ce observăm, în anumite momente, o tendinţă *generală şi răspândită* de restrângere a producţiei, de concediere a lucrătorilor şi de lichidare a capitalurilor? Cu alte cuvinte, de ce au fost „păcălite" simultan atât de multe persoane, nu numai întreprinzătorii, ci şi lucrătorii care se aşteptau să îşi primească în continuare salariile?

Să revenim puţin la Marea criză. Deşi Marea criză din anii 1930 a avut un impact mondial, recesiunea pe care a provocat-o a fost mai gravă şi mai îndelungată în Statele Unite decât în majoritatea celorlalte ţări. Ce se întâmpla cu sistemul bancar şi monetar în această perioadă de contracţie accentuată şi prelungită a activităţii economice? De la vârful ciclic al activităţii economice, din august 1929, până la punctul maxim al declinului, din martie 1933, volumul de monedă aflat în circulaţie a scăzut cu mai mult de o treime. Peste 20% dintre băncile comerciale ale statului, care deţineau aproape 10% din depozitele existente la începutul contracţiei, şi-au suspendat activitatea fiindcă nu îşi puteau respecta obligaţiile financiare. Într-o încercare de a salva sistemul bancar şi de a preveni distrugerea depozitelor, multe administraţii locale au instituit „vacanţe bancare": tuturor băncilor li s-a ordonat să îşi închidă temporar porţile, astfel încât clienţii panicaţi să nu poată împinge banca în colaps, încercând să îşi retragă depunerile. Guvernul Statelor Unite a declarat o vacanţă bancară de o săptămână, la începutul lui martie 1933, suspendând activitatea tuturor băncilor comerciale, dar şi pe cea a băncilor ce aparţineau Rezervei federale (banca centrală din Statele Unite).

Trebuie explicate cel puţin două lucruri în legătură cu Marea criză din anii 1930: (1) cauza şirului de erori şi (2) durata şi gravitatea crizei. Aceste aspecte încă sunt dezbătute aprins de economişti. Opinia noastră este că la baza şirului iniţial de erori, care a condus la prăbuşirea bursei din 1929, au stat politicile monetare

BCU IASI

expansioniste din anii 1920, care, prin expansiunea creditelor, au generat o explozie („boom") economică. Aceasta, la rândul său, a condus la contracția („bust") din 1929.[1]

Gestiune monetară defectuoasă, calcul monetar defectuos

Distorsiunile monetare conduc la calcule monetare sistematic eronate...

Expansiunea creditelor reduce rata dobânzii pe care trebuie să o plătească oamenii de afaceri atunci când adoptă deciziile de investiții și îi determină să se implice în proiecte de investiții pe care nu le-ar fi întreprins în condițiile ratei anterioare (care era mai mare). Deoarece expansiunea creditelor nu a fost stimulată prin creșterea economiei, ci prin crearea de monedă, boom-ul *era artificial*. Penuria de bunuri de capital și înclinația consumatorilor către un compromis între consumul curent și economii nu garantează investițiile. „Creditele ieftine" create prin expansiunea masei monetare și reducerea ratei dobânzii fac ca investițiile neprofitabile *să pară* profitabile. Oamenii de afaceri își extind investițiile, construind unități mai mari de producție, angajând mai mulți lucrători, sporindu-și stocurile și așa mai departe. Ei *se așteaptă* ca aceste activități să le aducă venituri în viitor. Însă, după ce rata dobânzii, scăzută în mod artificial (prin mărirea masei monetare de către banca centrală), începe dintr-odată să crească – antrenând o creștere inflaționistă a prețurilor resurselor, mâinii de lucru etc. – oamenii de afaceri vor constata că au interpretat greșit semnalele pieței. Au calculat greșit profiturile preconizate. Lecția este una dificilă. În loc să se bucure de profituri economice, ei descoperă că au greșit, înregistrând costuri și pierderi economice neașteptat de mari. Prin urmare, ei *parcurg drumul în sens invers*, anulând proiecte și concediind lucrători.

Contracția recesionistă are loc atunci când proiectele de investiții angajate în timpul perioadei de expansiune se dovedesc a fi o greșeală. Atât în perioadele favorabile, cât și în cele nefavorabile, există întreprinderi care eșuează. În timpul unei recesiuni există,

[1] Pentru mai multe informații privind modul în care politicile monetare din anii 1920 au afectat producția și au condus la ciclul „boom-bust" din economia Statelor Unite, consultați cartea lui Murray N. Rothbard, *America's Great Depression*, publicată în 1963. Pentru informații despre contracția monetară din anii 1930, consultați *A Monetary History of the U.S.*, de Milton Friedman și Anna Schwartz, publicată în 1963. Lucrarea lui Rothbard este principala interpretare privind Marea criză dintr-o perspectivă „austriacă", în stilul lui Mises și Hayek, în timp ce lucrarea lui Friedman și a lui Schwartz este opera de bază a teoriei monetariste. Important este faptul că ambele interpretări ale evenimentelor din timpul Marii crize contestă ideea bine cunoscută, potrivit căreia Marea criză a fost provocată de colapsul proprietăților de autoorganizare ale sistemului de piață și oferă argumente și dovezi care arată că motivul, durata și gravitatea Marii crize s-au datorat politicii guvernamentale.

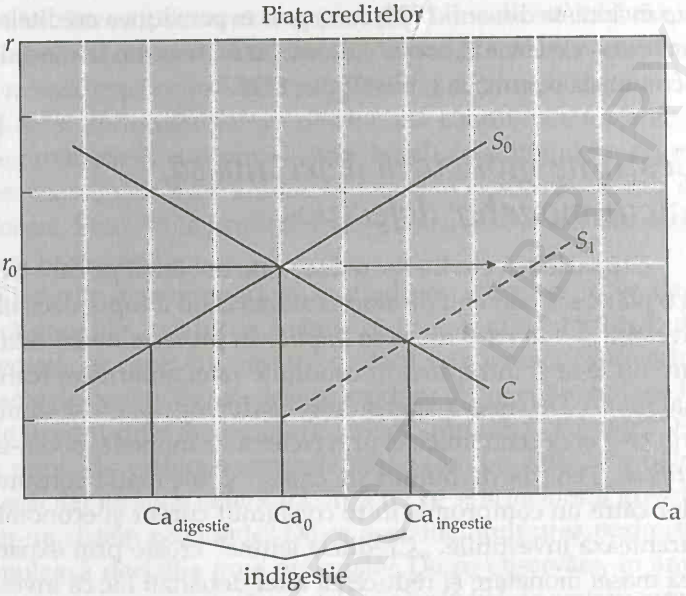


Figura 15-1 **Ingestie, digestie, indigestie**

însă, *şiruri întregi de eşecuri economice*. Aceste întreprinderi au fost induse în eroare de manipularea sistemului monetar şi de credite.[2]

Comportamentul sistemului monetar nu oferă toate răspunsurile la aceste întrebări, dar explică o mare parte dintre probleme. Calculul economic al profiturilor şi pierderilor preconizate se bazează pe *preţurile monetare* ale bunurilor şi serviciilor. Dacă aceste calcule sunt, însă, *calcule sistematic eronate* – atât de lipsite de bază încât se acumulează şi creează efecte în lanţ la nivelul sistemului economic – erorile de calcul pot fi provocate de modificări neprevăzute la nivelul masei monetare, operate de banca centrală. Figura 15-1 arată, într-un grafic simplu, această complexă succesiune de evenimente.

Expansiunea creditelor, determinată de banca centrală, creşte volumul de credite de la S0 la S1 şi reduce rata dobânzii de pe piaţa monetară, determinând investitorii să se implice în proiecte care, înainte, erau neprofitabile. Însă acest „boom" este unul artificial, deoarece economiile reale nu au crescut. „Ingestia" de investiţii este mai mare decât capacitatea de „digestie" a economiei, aşa că sistemul suferă de „indigestie".

Nu există un motiv logic care să determine durata şi gravitatea contracţiei. Întreprinderile intră în faliment, iar forţa de muncă este concediată, dar procesul de ajustare, deşi dureros, poate fi

[2] După cum a arătat Roger Garrison, teoria monetară a ciclului economic elaborată de Mises şi Hayek nu este practic o teorie a crizei, ci o teorie a expansiunii artificiale. Consultaţi Roger Garrison, *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure* (New York: Routledge, 2001), p. 120.

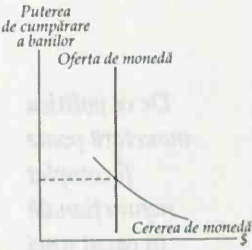
BCU IASI

destul de rapid. În timpul Marii crize, acest proces de ajustare a fost, însă, afectat de politicile guvernamentale care l-au încetinit sau au declanșat noi dificultăți. Economia Statelor Unite începea să își revină la începutul anilor 1930, însă guvernul a adoptat, în iunie 1930, tariful Smoot-Hawley, care a stopat comerțul internațional, a prejudiciat agricultura și, astfel, industria bancară rurală. În 1932, s-a dublat impozitul pe venituri, ceea ce a afectat deciziile de consum și investiții, iar la jumătatea anilor 1930 s-a produs o contracție puternică a masei monetare. Din aceste motive, dar nu numai, economia Statelor Unite nu și-a revenit din criză timp de un deceniu, ajungând, în momentele cele mai dificile, la o rată a șomajului de 25%.

... și în final generează șiruri de eșecuri economice.

Marea criză nu trebuie considerată, deci, o carență a economiei de piață, ci cea mai mare lecție din istoria Statelor Unite, care ne arată tuturor cum poate politica monetară să afecteze procesul de coordonare în viața economică, prin expansiunea și contracția masei monetare, ca în perioada anilor 1920 și 1930.

Echilibrul monetar



Echilibrul monetar: cererea de monedă este egală cu oferta de monedă, iar valoarea monedei rămâne stabilă.

Obiectivul ideal al băncii centrale, în calitate de agent reglator al sistemului monetar național, este acela de a păstra echilibrul între cererea și oferta de monedă.[3] Chiar din Capitolul 1 al acestei cărți am subliniat ideea de *coordonare*, ca fiind esențială pentru sistemul economic. Astfel, intenționăm să punem în continuare accentul pe coordonarea activităților economice, prin prezentarea aspectelor clasificate în mod normal în micro și macroeconomice. Pe scurt, modul de gândire economic ne obligă să ne dăm seama că, deși pot exista întrebări macroeconomice, răspunsurile nu pot fi decât microeconomice.

Ne interesează în principal *stimulentele și informațiile* cu care se confruntă cetățenii, acestea determinându-i să-și coordoneze

[3] Pentru a afla mai multe despre teoria echilibrului monetar, consultați Steve Horwitz, *Microfoundations and Macroeconomics* (New York: Routledge, 2000), pp. 65-103. Horwitz prezintă ideile de bază ale teoriei echilibrului monetar, de la economiștii suedezi precum Knut Wicksell și Gunnar Myrdal, economiștii austrieci precum Mises și Hayek, la economiști mai actuali, ca Leland Yeager și George Selgin. Din această perspectivă, deși problemele de coordonare macroeconomică pot avea cauze multiple, principalul motiv al problemelor de coordonare constă în dezechilibrele dintre cererea și oferta de monedă. Excesul de ofertă conduce la o serie de probleme de coordonare asociate inflației, în timp ce excesul de cerere ar conduce la probleme de coordonare asociate deflației. Politica monetară ideală trebuie, deci, să reducă la minim costurile asociate inflației și deflației. Selgin susține că deflația nu este deloc costisitoare în perioadele favorabile (când productivitatea crește), însă este nocivă în perioadele defavorabile. El sugerează că autoritățile monetare ar trebui să adopte politica monetară în funcție de o „normă de productivitate", nu de stabilitatea nivelului prețurilor. Vezi Selgin, *Less Than Zero: The Case for a Falling Price Level in a Growing Economy* (Londra, IEA, 1997).

FREE UNIVERSITY LIBRARY

cu succes acțiunile cu ceilalți participanți pe piață, sau îndreptându-i către activități ce conduc la eşecuri de coordonare.

Sistemul monetar se află în centrul tuturor economiilor avansate, iar unitatea monetară face legătura în cadrul relațiilor de schimb existente în economie. Moneda, prin natura sa, nu poate fi „neutră", deoarece ea asigură legătura între toate relațiile de schimb existente în economie. Dacă sistemul monetar este dezechilibrat, acest lucru va afecta modelul de schimb şi producție din economie.[4] Din perspectiva *echilibrului monetar*, obiectivul principal al politicii monetare (domeniul de acțiune al băncii centrale) trebuie să fie neutralitatea monetară, care se realizează menținând echilibrul între cantitatea de bani furnizată şi cea cerută. Astfel se poate asigura aşa-numita *stabilitate a prețurilor*, adică un nivel foarte redus (sau chiar zero) al inflației sau deflației, *puterea de cumpărare a banilor rămânând stabilă*. De asemenea, s-ar evita prețurile distorsionate, care conduc la calcule monetare sistematic eronate, la creşteri deloc sustenabile şi, inevitabil, la recesiune.

Când este funcțională politica monetară?

De ce politica monetară poate fi complet nefuncțională în cazul unei recesiuni

Timp de câțiva ani după Marea criză, opinia dominantă în rândul economiştilor pare să fi fost aceea că, deşi politica monetară poate combate în mod eficient inflația, ea nu prea are nicio utilitate în combaterea recesiunii. O analogie frecvent utilizată la vremea respectivă era aceea a unui balon legat de o ață. Într-adevăr, putem opri ridicarea balonului dacă tragem de ață, dar nu-l putem forța să se ridice dacă împingem de ață.

Autoritățile monetare pot mări rezervele excedentare ale sistemului bancar, însă nu pot obliga băncile comerciale să acorde împrumuturi şi, astfel, să transforme acele rezerve în bani. Mai mult, crearea unei mase monetare mai mari nu va conduce la o creştere a cheltuielilor, dacă singura reacție a populației este aceea de a economisi. Într-o perioadă de recesiune, tot mai mulți cetățeni devin pesimişti şi prudenți. Băncile analizează cu mai multă rigurozitate potențialii creditori înainte de a acorda împrumuturi şi refuză reînnoirea unora dintre împrumuturile sca-

[4] Este important ca cititorul să rețină diferența între *unitate* monetară şi *sistem* monetar. Faptul că moneda nu este neutră înseamnă că, dacă sistemul monetar este dezechilibrat, consecințele pentru economie pot fi nefaste. Prin urmare, un obiectiv al politicii monetare este neutralitatea, pentru a reduce la minimum potențialele daune provocate de cererea sau oferta excesivă de monedă. Această diferență este asemănătoare diferenței dintre lege şi sistemul juridic. Legea nu este niciodată neutră, în sensul că ea prevede în favoarea unei părți şi împotriva alteia, însă sistemul juridic trebuie să fie cât mai neutru. Desigur, acesta este unul dintre motivele pentru care tranziția de la regimurile dictatoriale la statul de drept este vitală pentru dezvoltarea unui sistem economic.

BCU IASI

dente. Posibilii creditori nu sunt foarte stimulați să contracteze împrumuturi, deoarece așteptările privind profitul pe termen scurt nu sunt favorabile. Ca măsură de precauție, populația caută modalități de a-și mări lichiditățile. Speranța reducerii prețurilor stimulează, de asemenea, preferințele publicului de a păstra monedă, nu active a căror valoare în bani poate scădea. Pe scurt, o recesiune poate crea o criză de încredere care agravează recesiunea, conducând la o creștere puternică a dorinței populației de a deține mai mulți bani în numerar. Autoritățile monetare pot întâmpina dificultăți în a satisface această cerință sau în a-i determina pe oameni să înceapă să-și cheltuiască economiile. În aceste condiții, eforturile băncii centrale de a pune capăt recesiunii sau de a stimula redresarea pot avea același efect ca împingerea ației de care este legat balonul.

Cazul politicii fiscale

Există moduri în care banca centrală sau o altă agenție guvernamentală îi poate convinge pe oameni să se împrumute și să cheltuiască? O modalitate ar fi creșterea încrederii gospodăriilor și a societăților comerciale. Acesta este motivul pentru care funcționarii guvernamentali vorbesc cu mare entuziasm despre viitorul economic, anticipează o perpetuare a prosperității actuale și folosesc cuvântul *recesiune* doar cu referire la trecut. Simpla convingere că guvernul va lua măsuri pentru a restabili prosperitatea poate fi suficientă pentru a stimula încrederea, chiar și atunci când nimeni nu știe care ar putea fi aceste măsuri. Orice amenințare de mărire a impozitelor în viitor reduce încrederea. În 1930, Franklin D. Roosevelt a promis în mod repetat că va echilibra bugetul federal prin mărirea impozitelor, de îndată ce contextul ar fi permis acest lucru, pentru a asigura comunitatea antreprenorială de convingerile sale conservatoare sănătoase. Aceste promisiuni au fost, însă, interpretate drept amenințări. Virtuțile unui buget echilibrat păleau în fața virtuților indubitabile ale impozitelor reduse.

O metodă mult mai directă de a crește împrumuturile și cheltuielile într-o perioadă dominată de teamă și timiditate este ca guvernul însuși să se împrumute și să cheltuiască. Dacă guvernul se împrumută pentru noile rezerve create de banca centrală prin politica sa monetară și cheltuiește veniturile în proiecte de succes, politica fiscală vine în completarea unei politici monetare neputincioase. *Politica fiscală este efectiv politică bugetară.* În sensul de față, ea înseamnă *utilizarea bugetului guvernului pentru a ajunge la nivelul dorit al cheltuielilor totale.*

Cel mai influent susținător al politicii fiscale din secolul al XX-lea a fost John Maynard Keynes (pronunția acestui nume în limba engleză rimează cu *gains* – câștiguri), un economist brita-

Utilizarea politicii fiscale pentru a completa politica monetară

nic care a trăit între 1883 şi 1946. El a avut o carieră strălucitoare şi diversificată, de investitor, editor, profesor, scriitor, funcţionar guvernamental şi arhitect al sistemelor de reconstrucţie a finanţelor internaţionale. A rămas în istorie ca autorul unei cărţi publicate la începutul lui 1936, în perioada Marii crize, intitulată *Teoria generală a ocupării forţei de muncă, a dobânzii şi a banilor. Teoria generală*, aşa cum i se spune mai pe scurt, este, prin acord unanim, o carte obtuză şi prost organizată. În primii ani de la publicarea cărţii, nenumărate eseuri şi simpozioane au avut drept subiect semnificaţia *Teoriei generale*, ceea ce arată că mesajul transmis era considerat unul important, însă aproape nimeni nu îl înţelesese. Indiferent de concordanţa acestei teorii cu propriile intenţii ale lui Keynes – nici în prezent nu se ştie exact care erau acestea – *politica* keynesiană s-a dovedit a fi o politică fiscală ce viza corectarea recesiunilor, sau, după cum spunea însuşi Keynes, „cheltuirea împrumuturilor". Guvernul contractează împrumuturi şi cheltuieşte banii.

Keynes a pus mai puţin accent pe modificarea cotelor de impozitare, însă aceasta este o altă metodă de executare a politicii fiscale. Atât timp cât cheltuielile totale depind de impozitele pe care persoanele fizice sau juridice le plătesc sau cred că le vor plăti, guvernul poate modifica nivelul cheltuielilor mărind sau reducând impozitele. Acest mecanism este mai puţin direct decât cel al cheltuirii împrumuturilor, iar efectele sale nete asupra cheltuielilor sunt mai puţin previzibile.

Pentru numeroşi observatori, puterea politicii fiscale a fost demonstrată de „experimentul fiscal" din 1940-1944. După un deceniu de criză, provocată de nivelurile reduse ale cheltuielilor casnice şi industriale şi de reacţiile timide ale guvernului, al Doilea Război Mondial practic a obligat guvernul să funcţioneze cu deficite bugetare uriaşe. Cheltuielile guvernamentale au crescut mult mai mult decât puteau fi mărite impozitele, iar economia şi-a revenit spectaculos. După ce prosperitatea fusese restabilită printr-o infuzie masivă de cheltuieli guvernamentale, cheltuielile private au putut prelua această sarcină atunci când cheltuielile guvernamentale s-au prăbuşit din nou după război. Cel puţin aceasta a fost ideea lansată de susţinătorii lui Keynes.[5]

[5] În cartea sa, *The Economics of Control* („Economia controlului", New York, Macmillan, 1946), pp. 302-322, Abba Lerner a dezvoltat teoria „finanţelor funcţionale" pentru a sugera că guvernul federal putea fi utilizat ca instrument de politică publică, pentru a uniformiza ciclul afacerilor. Ideea de bază era să se utilizeze bugetul pentru a echilibra economia, în loc să se pună accentul pe echilibrarea bugetului. Guvernele puteau avea deficite în perioadele slabe şi excedente în perioadele bune, motiv pentru care rezultatele ar fi fost utilizate întotdeauna la maxim. Keynes şi, apoi, Lerner au contestat politica fiscală tradiţională a bugetelor echilibrate, care devenise consacrată încă de pe vremea lui Adam Smith. În cartea sa *Public Principles of Public Debt* („Principiile publice ale datoriei publice", Homewood, Irwin,

BCU IASI

Necesitatea găsirii momentelor potrivite

În mod evident, cheltuielile totale pot fi modificate printr-o combinare corectă a politicii monetare și a politicii fiscale. Se pot, însă, reduce fluctuațiile agregate? Se poate preveni sau diminua gravitatea recesiunilor și a modificărilor la nivelul puterii de cumpărare a banilor? Aici există mai multe semne de întrebare.

Găsirea momentului potrivit este absolut esențială dacă dorim ca gestionarea cererii agregate să fie un instrument stabilizator eficient. Momentul potrivit este extrem de greu de găsit în cazul politicii fiscale sau monetare, din mai multe motive. În primul rând, nu aflăm decât foarte târziu dacă cererea agregată a crescut sau a scăzut. Economia nu este prevăzută cu un vitezometru care să ne spună cât de repede avansăm în orice moment. Comportamentul PIB în trimestrul curent se află doar la finalul trimestrului. Chiar și cifrele oferite de Biroul de Analiză Economică din cadrul Departamentului de Comerț al Statelor Unite sunt estimative și pot suferi modificări semnificative pe măsură ce apar date mai exacte, la mai mult de o lună de la încheierea trimestrului.

Unde ne aflăm?

Mai mult, chiar dacă am putea ști cu exactitate unde ne aflăm în fiecare moment, acest lucru nu ar fi suficient. Cei care fac politica monetară și fiscală trebuie să știe unde *ne vom afla*, fiindcă acțiunile de astăzi trebuie să încerce să compenseze deficitele sau excedentele cererii agregate de mâine. Politica de stabilizare depinde de previziuni, iar previziunile economice pe termen scurt nu sunt nici măcar o artă respectabilă, cu atât mai puțin o știință exactă.

Unde ne vom afla?

Deosebit de îngrijorătoare este imposibilitatea de a prevziona cât va dura până ce o politică fiscală sau monetară va avea

---

1958), James Buchanan a militat cu putere împotriva teoriei keynesiene a finanțelor publice și a susținut vechile opinii ale lui Adam Smith. În critica sa, Buchanan a evidențiat stimulentele aflate la dispoziția politicienilor și a contestat practicitatea teoriei finanțelor funcționale. De ce un politician ar avea interesul electoral să aibă excedente în perioadele bune? Și politicienii beneficiază de stimulente și, după eliminarea constrângerilor de stabilire a unor deficite bugetare continue, ei tind să acumuleze datorii publice tot mai mari, care trec ulterior asupra noilor generații, *după* încheierea propriului mandat. Criticile lui Buchanan s-au dovedit a fi corecte, deoarece politicile fiscale determinate de revoluția keynesiană au condus la instabilitate economică în anii 1970. Cartea lui Buchanan și a lui Richard Wagner, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes* („Democrația deficitară: moștenirea politică a lordului Keynes", New York, Academic Press, 1977) prezintă modul în care doctrina keynesiană a condus la eșecuri strategice. În această carte, Buchanan și Wagner nu vorbesc atât despre *economia* lui Keynes, cât despre *politica* aflată la baza modelului keynesian. Ei demonstrează modul în care acea politică a condus la faliment din cauza analizei deficitare a elementelor de bază ale teoriei alegerii publice (teoria procesului decizional politic, prezentată în Capitolul 11 al cărții de față).

Cât durează decalajul dintre luarea unei măsuri şi impactul ei?

efectele scontate.[6] Estimările privind durata acestor decalaje variază de la câteva luni la câțiva ani, iar cercetările ce au avut drept scop stabilirea distribuției temporale a efectelor nu au ajuns la niciun consens. Decalajele pot varia în moduri imprevizibile, caz în care economiştii ar încerca să măsoare ceva ce nu are de fapt o durată standard. Există o serie de motive pentru a presupune că decalajele de timp dintre măsurile de politică monetară sau fiscală şi efectele acestora nu reprezintă o constantă care poate fi măsurată şi apoi luată drept bază pentru alte calcule. Efectele acestor măsuri vor depinde, de fapt, de modul în care persoanele fizice şi juridice îşi prevăd propriul viitor individual, de altfel destul de incert. Măsurile luate de guvern reduc unele incertitudini, însă creează altele şi nu îi permit populației să îşi planifice viitorul în condiții de siguranță deplină. Totodată, procedurile de operare ale băncilor comerciale, practicile de plată ale întreprinderilor, percepțiile persoanelor fizice şi ale corporațiilor cu privire la avantajele deținerii de active sub o formă sau alta, tranzacțiile monetare internaționale şi chiar şi eforturile publicului de a anticipa efectele măsurilor guvernamentale vor juca un rol în determinarea distribuției în timp a impactului oricărei politici asupra cheltuielilor totale. Aceşti factori se vor modifica în permanență şi este foarte posibil ca ei să se schimbe în urma oricărei îmbunătățiri a capacității noastre de a-i previziona! În acest caz, previziunile devin false, întrucât se modifică informațiile ce trebuiau cunoscute pentru a face respectivele previziuni. Iată un exemplu simplu: dacă am cunoaşte precis modelul pe care l-ar urma prețul de piață al anumitor acțiuni în anul următor, ele nu ar urma acel model. Acesta este paradoxul cu care se confruntă ştiințele comportamentului uman. Previzionarea viitorului modifică viitorul, fiindcă oamenii ale căror acțiuni creează viitorul citesc şi ei previziunile.

Bugetul federal ca instrument de politică monetară

În cazul politicii fiscale apare o dificultate suplimentară. Este oarecum comică ideea că guvernul federal îşi poate folosi bugetul ca instrument de stabilizare, în condițiile în care este aproape evident că Congresul nu mai poate controla efectiv bugetul. Programele de cheltuieli ale guvernului federal sunt atât de multe şi

[6] Milton Friedman este probabil cel mai important cercetător care a evidențiat existența unui decalaj îndelungat şi variabil între (a) recunoaşterea unei probleme economice, (b) proiectarea unei politici adecvate pentru abordarea problemei, (c) implementarea acelei politici şi (d) obținerea efectelor dorite. Lucrările sale sugerează că politicile proactive ale guvernelor pot fi mai degrabă destabilizatoare decât utile în abordarea fluctuațiilor economice.

BCU IASI

atât de complexe, încât este extrem de dificilă chiar și evaluarea lor pentru a determina angajamentele anuale. Așadar, bugetul anului următor pleacă de la bugetul pentru anul în curs și operează modificări asupra acestuia. După ce un program este pus în aplicare, anularea lui este aproape imposibilă, fiindcă beneficiarii săi fac lobby pentru ca el să continue, iar membrii Congresului nu dispun de timp, de energie și de interes pentru a strânge dovezile ce ar putea justifica această anulare.

Politica fiscală nu este controlată de Consiliul Consilierilor Economici. Pentru modificarea cheltuielilor guvernamentale sau a impozitelor federale este nevoie de inițiativa Camerei Reprezentanților și a Senatului, de întruniri repetate ale comisiilor competente și, la final, de semnătura președintelui. Astfel de demersuri necesită timp și, după cum am spus deja, timpul este esențial în gestionarea cererii agregate. Discuțiile vor fi complicate și prelungite prin faptul că, chiar dacă Congresul ar ajunge rapid la un consens privind modificarea anumitor cheltuieli sau impozite, tot ar trebui să se hotărască ce impozite trebuie modificate și care cheltuieli trebuie să sufere schimbări. Va fi vorba despre interese contradictorii și de teorii alternative privind efectele expansioniste sau contracționiste ale măsurilor respective. E mai bine să reducem impozitele persoanelor cu venituri mici sau să acordăm credite fiscale pentru investiții? Care dintre aceste măsuri va avea un impact mai mare asupra ocupării forței de muncă? Efectul va fi unul pe termen scurt sau pe termen lung? Totodată, unii membri ai Congresului pot decide că o lege importantă privind impozitele sau cheltuielile va oferi șansa de a elimina impozitul pe câștigurile de capital, de a reforma sistemul de asigurări sociale, de a limita cheltuielile sistemului de sănătate publică, de a elimina subvențiile agricole sau de a atinge vreun alt obiectiv important pentru majoritatea electoratului.

Cu cât Congresul și președintele sunt mai grăbiți, cu atât este mai probabil să se adopte măsuri de politică fiscală care s-ar bucura de sprijinul unui număr redus de observatori competenți și imparțiali. Faptul că timpul ne presează tinde să le ofere tot mai multă putere celor care sunt dispuși să-și atingă obiectivele amenințând că vor bloca orice altă măsură. Deliberările absolut necesare, evaluarea riguroasă a alternativelor și analiza probabilelor rezultate pe termen scurt și lung pot dura atât de mult, încât momentul potrivit va trece cu mult înainte de a se lua vreo măsură.

Orizontul de timp și politica

Dacă analizăm cu atenție modul în care modificările politicii fiscale și monetare pot afecta activitatea economică, ne dăm seama cât de importante sunt orizonturile de timp ale celor care trebuie

să conceapă şi să pună în aplicare politica publică, pentru selecţia politicilor economice care vor fi puse în aplicare de guvern.

Să presupunem că guvernul îşi finanţează creşterea cheltuielilor împrumutându-se de la băncile comerciale şi, astfel, mărind masa monetară. Va creşte, deci, cererea agregată de produse noi. Nu putem fi siguri în ce mod se va distribui efectul asupra PIB între producţia mai mare şi preţurile mai mari, însă avem motive să credem că orice efect asupra producţiei şi ocupării forţei de muncă va apărea *înaintea* efectului asupra preţurilor. Vânzătorii interpretează creşterea vânzărilor drept o creştere a cererii *relative* pentru produsele pe care le vând şi, prin urmare, încearcă să îşi mărească producţia. Va dura până ce toate aceste eforturi se vor materializa într-o creştere a cererii de resurse în general, astfel încât să aibă loc o creştere a costurilor şi preţurilor. Aşadar, lucrurile bune sosesc primele: o creştere a PIB real şi o reducere a ratei şomajului. Lucrurile rele, rata mai mare a inflaţiei, sunt amânate. Dacă ne aflăm într-o perioadă electorală – în Statele Unite, mandatul membrilor Camerei Reprezentanţilor este pe doi ani, deci alegerile au loc mai des – demnitarii vor prefera să stimuleze producerea de lucruri bune, pe termen scurt, lăsându-i pe alţii să-şi facă probleme în viitor pentru lucrurile rele.

Politicile contracţioniste vor influenţa producţia şi ocuparea forţei de muncă, mai repede decât ar afecta modificarea nivelului preţurilor. În acest caz, însă, lucrurile rele sosesc înaintea celor bune. Orice încercare de reducere a ratei inflaţiei prin reducerea deficitului guvernamental şi reducerea ratei de creştere a ofertei de monedă va merge împotriva aşteptărilor producătorilor cu privire la vânzări, va conduce la acumularea de stocuri nevândute, la reducerea producţiei şi a ocupării forţei de muncă. Dezinflaţia se va produce abia după ce reducerea cererii de resurse a determinat deja scăderea costurilor şi a preţurilor. Pe scurt, o încercare de încetinire a ratei inflaţiei prin iniţierea unor politici fiscale şi monetare mai puţin expansioniste poate provoca o recesiune înainte să reuşească să reducă inflaţia.

Modificările cererii agregate afectează producţia şi ocuparea forţei de muncă înainte de a afecta preţurile.

Această analiză sugerează că politicienii aleşi de popor vor aproba rapid politicile monetare şi fiscale expansioniste, iar atunci când vor avea dubii vor opta pentru expansiune, deoarece politicile de acest tip sunt, de regulă, atrăgătoare pentru alegători, chiar dacă nu au niciun efect asupra cererii agregate. Reducerea impozitelor şi creşterea cheltuielilor reprezintă o bună strategie electorală. O ofertă mai mare de monedă reduce, cel puţin temporar, rata dobânzii şi este mereu văzută cu ochi buni de către alegători.

Politicile contracţioniste, dimpotrivă, demoralizează. Impozitele mai mari şi reducerea cheltuielilor îi vor îndepărta pe alegători, la fel ca şi rata mai mare a dobânzii, provocată de reducerea volumului de credite oferite. Nemulţumirile populaţiei

vor trebui ascultate cu atenție de către cei care vor să fie aleși. Persoanele responsabile pentru punerea în aplicare a politicilor guvernamentale vor fi tentate să întrerupă aplicarea măsurilor demoralizante și să apeleze la politici expansioniste.

Toate aceste elemente sugerează că procesele politice democratice stimulează politicile publice care oferă beneficii doar unor grupuri de interese bine organizate și bine informate, pe termen scurt, însă pe termen lung, antrenează costuri în mare parte ascunse, suportate de masa neorganizată și prost informată a alegătorilor. În sfera macroeconomică a politicii publice, beneficiile selective și lipsa de perspectivă pe termen lung vor conduce la adoptarea unor politici sacadate privind cererea agregată, care vor favoriza expansiunea fiscală și monetară.[7] Când, din cauza politicilor expansioniste, se va ajunge în final la o rată intolerabilă a inflației, se vor aplica mecanismele de contracție. Dacă dezinflația nu sosește rapid, recesiunea și șomajul îi vor determina pe decidenți să renunțe la strategiile contracționiste și să apese din nou pedala de accelerație. Astfel de politici de tipul „pornire-oprire-pornire" fac ca viitorul să fie mai nesigur și să se comită mai multe greșeli, care stau la baza recesiunilor. Recesiunile mai frecvente și mai grave, împreună cu creșterea ratei inflației ar putea deveni cu ușurință un model standard în societățile cu guverne democratice.

Deficite nelimitate

Politica privind cheltuielile și impozitele

Guvernele care trebuie să acorde atenție opiniei populare au fost de mult timp tentate să cheltuiască mai mult decât impozitele pe care le încasează. Nu trebuie să studiezi economie ca să afli că pentru legiuitori e mai ușor să susțină reducerile de impozite și creșterea cheltuielilor, în detrimentul măririi impozitelor și reducerii cheltuielilor. Prin urmare, chiar dacă fiecare membru al guvernului ar dori un excedent bugetar, nu s-ar crea neapărat acest surplus. Deși majoritatea alegătorilor ar dori reducerea cheltuielilor guvernamentale, ei vor dori și creșterea cheltuielilor, sau cel puțin menținerea lor la un nivel constant, pentru mica parte din bugetul total care va ajunge la ei, în cadrul ciclului economic.

[7] În situații extreme, tendința guvernelor democratice este de a adopta bugete deficitare, de a acumula datorie publică și apoi de a monetariza acea datorie, ceea ce va conduce la creșterea inflației, dacă guvernul nu este constrâns de regulile politicii fiscale și monetare. Ideea „legării mâinilor guvernului" în politica fiscală și monetară a constituit un aspect principal al teoriilor economiei publice promovate de Milton Friedman (câștigător al Premiului Nobel în 1976) și James Buchanan (câștigător al Premiului Nobel în 1986). Friedman susținea o conducere monetară, iar Buchanan susținea norme constituționale care să impună un buget echilibrat. Ambii erau de părere că normele ar fi mai utile decât discernământul în adoptarea unei bune politici economice.

Când se va aloca acea porțiune din bugetul total, fiecare grupare de interese le va comunica legiuitorilor că o reducere va avea repercusiuni asupra sponsorizărilor electorale şi asupra voturilor. Bugetul total nu se poate reduce dacă se măreşte fiecare componentă a acestuia. Acesta este motivul pentru care cheltuielile guvernamentale cresc, chiar dacă organismele legislative vor cu adevărat ca ele să scadă.

Guvernul Statelor Unite a avut un buget deficitar în fiecare an, din 1970 până în 1997, chiar dacă, în cea mai mare parte a acestei perioade, membri ai ambelor partide se plângeau de pericolele unor deficite de acest gen. Excedentul care a apărut în final în 1998 după aproape trei decenii de deficite neîntrerupte nu a fost determinat de un subit comportament virtuos al Congresului sau a Casei Albe, ci de veniturile fiscale foarte mari generate de o expansiune economică susținută. Tabelul 15-1 prezintă excedentul sau deficitul bugetului federal în fiecare an din 1940 până în 2009. Deficitele peste 250 de miliarde de dolari din 1992 şi 1993 au scăzut constant şi, în final, s-au transformat în excedent în 1998, în principal datorită creşterii sănătoase a încasărilor guvernamentale. Aceste creşteri s-au produs fără mărirea cotei de impozitare. Fiindcă veniturile guvernului federal se bazează foarte mult pe cotele de impozitare a veniturilor persoanelor fizice şi juridice, încasările cresc automat în perioadele de expansiune economică şi scad în perioadele de recesiune. O politică fiscală contraciclică, una care încearcă să tempereze expansiunile şi să modereze recesiunile, va produce deficite atunci când scade produsul intern brut şi excedente atunci când acesta creşte. Însă micul excedent din 1998, care sosea la şapte ani de la marea expansiune din anii 1990, într-o perioadă în care numeroşi analişti preziceau o recesiune iminentă, nu prea ar fi putut fi rezultatul unor decizii şi deliberări responsabile ale administrației Clinton.

Începând cu 11 septembrie şi pe parcursul administrației aşa-zis conservatoare a preşedintelui Bush, Statele Unite au revenit la finanțarea pe deficit, iar deficitul bugetar pentru anul 2005 a depăşit 300 de miliarde de dolari. La momentul scrierii acestui capitol, deficitul preconizat pentru anul 2009 era de peste 400 de miliarde de dolari.

Nici celelalte democrații industrializate din lume nu s-au descurcat mult mai bine în ultima perioadă. Din 1991 până în 1997, fiecare dintre următoarele țări a avut deficit bugetar în fiecare an: Canada, Australia, Marea Britanie, Franța, Germania, Italia, Suedia şi Elveția, iar lista poate continua. Presiunea politică într-o societate democratică pare să transforme deficitele într-un stil de viață pentru guvernele naționale contemporane, cu excepția unor perioade rare, precum anul 1998 în Statele Unite, când creşterea economică a făcut ca veniturile să crească mai

BCU IASI/CENTRUL DE RESURSE

Tabelul 15-1 Bugetul guvernului federal din SUA, în miliarde de dolari (valori curente, neajustate la inflație)

Anul	*Excedent sau deficit (–)*	*Anul*	*Excedent sau deficit (–)*
1940	-2,9	1975	-53,2
1941	4,9	1976	-73,7
1942	-20,5	1977	-53,7
1943	-54,6	1978	-59,2
1944	-47,6	1979	-40,7
1945	-47,6	1980	-73,8
1946	-15,9	1981	-79,0
1947	4,0	1982	-128,0
1948	11,8	1983	-207,8
1949	0,6	1984	-185,5
1950	-3,1	1985	-212,3
1951	6,1	1986	-221,2
1952	-1,5	1987	-149,7
1953	-6,5	1988	-155,2
1954	-1,2	1989	-152,5
1955	-3,0	1990	-221,2
1956	3,9	1991	-269,3
1957	3,4	1992	-290,4
1958	-2,8	1993	-255,1
1959	-12,8	1994	-203,2
1960	0,3	1995	-164,0
1961	-3,3	1996	-107,5
1962	-7,1	1997	-22,0
1963	-4,8	1998	69,2
1964	-5,9	1999	125,6
1965	-1,4	2000	236,4
1966	-3,7	2001	127,4
1967	-8,6	2002	-157,8
1968	-25,2	2003	-375,3
1969	3,2	2004	-412,7
1970	-2,8	2005	-318,3
1971	-23,0	2006	-248,2
1972	-23,4	2007	-162,0
1973	-14,9	2008 (est.)	-410,0
1974	-6,1	2009 (est.)	-407,4

Sursa: www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2009/pdf/hist.pdf.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

repede decât se putea hotărî guvernul cum să le cheltuiască şi cum să inventeze justificări plauzibile pentru acele cheltuieli. Să nu uităm că excedentul bugetar al Statelor Unite în 1998 ar reprezenta tot un deficit dacă am exclude sistemul de asigurări sociale: „excedentul" a fost creat prin includerea fondurilor alocate viitoarelor indemnizaţii de asigurări sociale.

De ce nu este specific acest comportament tuturor nivelelor de guvernare?

Dacă dorim să analizăm deficitele bugetare cronice, trebuie să explicăm şi de ce administraţiile regionale şi locale nu au astfel de deficite şi de ce guvernele naţionale nu au procedat astfel înainte de 1970.

În primul rând, administraţiile regionale şi locale diferă de guvernele naţionale într-o privinţă esenţială. Doar guvernul naţional controlează mijloacele de schimb, care sunt mijloacele de plată a datoriilor. Administraţiile regionale şi locale sunt la fel ca populaţia: ele se pot împrumuta şi pot avea deficite doar dacă îi pot convinge pe potenţialii creditori că deficitul de astăzi este o carenţă temporară care va fi compensată printr-un excedent de mâine. Pur şi simplu nu există deficite cronice, persistente ale bugetelor regionale şi locale, deoarece creditorii nu acordă credite unui guvern dacă nu sunt convinşi că acesta îşi va putea plăti datoriile integral şi la timp. Aceste constrângeri nu există şi pentru guvernul federal din Statele Unite, deoarece creditorii ştiu că guvernul federal poate *crea* oricând moneda de care are nevoie pentru a-şi îndeplini obligaţiile. Deşi o astfel de creare de monedă ar însemna că creditorii îşi vor primi banii înapoi în dolari cu o valoare mai mică, şi toţi ceilalţi deţinători de creanţe în dolari, nu numai creditorii guvernului federal, îşi vor primi banii în monedă depreciată. Prin urmare, nimeni (sau cel puţin niciuna dintre persoanele care folosesc dolarii ca mijloc obişnuit de schimb) nu se îngrijorează în legătură cu acordarea de credite guvernului Statelor Unite.

Creditorii nu îşi fac griji atunci când acordă împrumuturi instituţiilor care controlează mijloacele de rambursare.

De ce guvernul federal *nu* a stabilit deficite bugetare cronice, pe timp de pace, înainte de 1970? De ce doar în ultimii ani celelalte democraţii industrializate au început să trateze deficitele ca pe o normalitate, nu ca pe o excepţie? Răspunsul poate fi dispariţia prejudecăţilor, odinioară puternice, împotriva deficitelor guvernamentale, prejudecăţi care considerau astfel de deficite drept imorale, fiindcă ele demonstrau că, dând dovadă de iresponsabilitate, guvernul nu era în stare să supravieţuiască cu mijloacele pe care le avea la dispoziţie. Convingerile morale puternice impun constrângeri asupra organelor legislative, mai ales dacă cea mai mare parte a legiuitorilor au aceleaşi convingeri. Vechea „religie fiscală" a economiştilor clasici a fost rezumată de guvernatorul de la acea vreme, Franklin

Deficitele sunt „imorale" dacă sunt instrumente ale politicii economice?

BCU IASI CENTRALA CARTI LIBRARY

Roosevelt, care, în timpul campaniei prezidențiale din iulie 1932, menționa: „Orice guvern, la fel ca orice familie, poate, într-un anumit an, să cheltuiască puțin mai mult decât câștigă. Însă cei care fac în mod constant acest lucru pot ajunge pe străzi."

Ceva, însă, s-a schimbat semnificativ de când Roosevelt a pronunțat acele cuvinte. Liderii de opinie din Statele Unite și din alte țări democratice nu mai sunt la fel de convinși ca odinioară că deficitele sunt imorale. Populația de astăzi „știe" oarecum că un deficit bugetar poate fi o metodă de promovare a prosperității. Lecția pe care a predat-o analiza keynesiană după Marea criză din anii 1930 a fost aceea că bugetele nu trebuie să fie echilibrate de la an la an, ci doar echilibrate pe parcursul unui ciclu de afaceri, excedentele din perioadele de prosperitate compensând deficitele din perioadele de recesiune. Această analiză a fost folosită la nivel larg de către economiști în anii 1960 și 1970 pentru a susține că deficitele sunt bune pentru economie și că toți cei care insistă asupra unui buget guvernamental echilibrat pur și simplu nu înțeleg „economia modernă". Majoritatea oamenilor vor să fie convinși de ceva ce și-ar dori să fie adevărat.

Problema acestei noi doctrine este aceea că ea permite deficite permanente. Nu există o perioadă fiscală care să fie identificată cu „parcursul unui ciclu de afaceri". Prin urmare, excedentul care trebuie să compenseze deficitul nu trebuie inclus niciodată în buget, el putând fi promis pentru anul următor sau pentru peste doi ani. Se elimină, astfel, ultima presiune în direcția unui buget echilibrat, iar procesul politic democratic domină și transformă deficitele în regulă, nu în excepție. Pe măsură ce deficitele se perpetuează, iar datoria publică crește, însă nu au loc catastrofe, credința că guvernul trebuie să aibă un buget echilibrat își pierde din temei. Adam Smith și bunul său prieten David Hume au analizat datoriile guvernelor în secolul al XVII-lea, datorii înregistrate din cauza războaielor și destul de modeste în comparație cu cele din perioada modernă și au prezis că acele guverne vor falimenta. Datoriile publice actuale, care le depășesc cu mult pe cele văzute vreodată de Smith și Hume, aproape că nu mai sperie pe nimeni. Tabelul 15-2 arată cum a scăzut datoria națională a Statelor Unite ca procent din PIB după al Doilea Război Mondial. Pentru a evidenția contradicția între „economia bună" și „politica bună" și felul în care chiar și cei care își declară preferința puternică pentru politici responsabile din punct de vedere fiscal pot să ajungă să nu pună în aplicare acele politici, ca urmare a stimulentelor din zona politică, trebuie să spunem că Ronald Reagan, un președinte conservator, a condus Statele Unite în perioada unor deficite bugetare masive, care au provocat o creștere rapidă a datoriei publice după 1980. Deși în momentul în care datoriile publice au explodat, sub președinția lui Reagan, s-au auzit voci care au prezis falimentul; în prezent, după aproape

25 de ani, ni se pare normal ca deficitele mari şi o datorie publică foarte mare să nu reprezinte *neapărat* o catastrofă, cel puţin nu imediat, atât timp cât alţi factori, precum creşterea economică, ameliorează costurile pe termen scurt ale datoriilor publice tot mai mari.[8]

Tabelul 15-2 Datoriile guvernului federal, ca procent din PIB (cifrele se referă la anii fiscali)

1945	118%
1950	94%
1955	70%
1960	56%
1965	47%
1970	38%
1975	35%
1980	33%
1985	44%
1990	56%
1995	67%
2000	58%
2005	64%
2010 (est.)	69%

Sursa: www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2009/pdf/hist.pdf.

[8] Perioadele hiper-inflaţioniste sunt, însă, precedate de perioade de acumulare a datoriei publice. Guvernele îşi măresc veniturile pentru a-şi finanţa cheltuielile prin trei metode: (1) impozitarea, (2) împrumuturile şi (3) inflaţia. După cum am arătat, conducătorii aleşi în mod democratic sunt stimulaţi să nu mărească impozitele sau să reducă cheltuielile pentru a asigura un echilibru între cheltuieli şi venituri. În schimb, tendinţa uzuală este aceea de a contracta împrumuturi şi, astfel, de a crea inflaţie, pentru achitarea obligaţiilor financiare în dolari „mai ieftini". Milton Friedman declara că inflaţia este oriunde şi oricând un fenomen monetar şi avea dreptate, însă putem modifica oarecum declaraţia lui Friedman şi, cu riscul de a exagera, putem spune că hiperinflaţiile sunt, oriunde şi oricând, consecinţe ale dezechilibrelor fiscale. Un exemplu recent al modului în care lipsa disciplinei fiscale a degenerat în final în distrugerea sistemului monetar este criza din Argentina din 2001. În urma legii convertibilităţii, adoptată de consiliul monetar din această ţară, comportamentul fiscal iresponsabil a devenit prea costisitor pentru guvern, aşa că Domingo Cavallo a decis să nu respecte prevederile consiliului monetar, ceea ce a condus la colapsul peso-ului argentinian şi al nivelului de trai al populaţiei. Pe scurt, nu consiliul monetar a fost cel care a eşuat, ci capacitatea de a controla comportamentul fiscal al guvernului. Pentru o analiză detaliată a crizei din Argentina, consultaţi Kurt Schuler, „Argentina's Economic Crisis: Causes and Cures" (Cauzele şi remediile crizei economice din Argentina), *Joint Economic Committee* (iunie 2003), disponibil la www.house.gov/jec/imf/06-13-03long.pdf.

BCU IASI

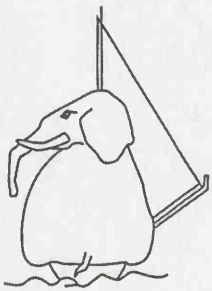
Discernământul și normele legislative

Există informații semnificative care sugerează că utilizarea discernământului în aplicarea politicii monetare și fiscale pentru stabilizarea economiei nu a făcut altceva decât să crească instabilitatea acesteia în anii 1970. Această convingere, care nu poate fi demonstrată în mod concludent, va fi fervent contestată de cei care vor să creadă că deținem cunoștințele și competențele necesare pentru a tempera recesiunile și a spori stabilitatea prețurilor prin gestionarea cererii agregate. Faptul că politica de stabilizare a eșuat în mod evident în anii 1970 nu îi va descuraja pe cei care cred că acest eșec s-a produs doar fiindcă la conducere nu s-au aflat persoanele potrivite. Dar instituțiile nu trebuie evaluate plecând de la premisa că ele vor fi conduse de îngeri.[9] Este mult mai probabil ca politicile guvernamentale să fie controlate de politicieni decât de îngeri și ca politicile monetare și mai ales cele fiscale să fie formulate în același context politic în care se iau decizii privind tarifele de import, proiectele de combatere a inundațiilor, construcția de autostrăzi și amplasarea bazelor militare.

Alternativa la politicile fiscale și monetare discreționare, bazate pe discernământ, nu este *absența* unei politici, ci politicile bazate pe angajamente ferme față de normele legislative existente. Uneori aceasta se numește politică fiscală și monetară *automată*

---

[9] F. A. Hayek (câștigător al Premiului Nobel în 1974) susținea într-un eseu scris în anii 1940 că preferința economiștilor clasici pentru normele legislative, în detrimentul discernământului, în politica publică datează încă de la Adam Smith și se datorează dorinței sale de a-i împiedica pe conducătorii necompetenți să facă rău atunci când dețin puterea: „Principalul aspect în legătură cu care pot exista mici dubii este acela că principala preocupare a lui Smith nu s-a referit neapărat la ce anume poate face un om atunci când se află într-o situație optimă, ci la faptul că oamenii ar trebui să aibă cât mai puține șanse să facă rău atunci când se află într-o situație deplorabilă." În opinia lui Hayek, economia politică a lui Smith nu „depindea, pentru a putea funcționa, de găsirea unor oameni competenți care să o conducă și nu necesita ca toți oamenii să devină mai buni decât sunt în prezent, ci sugera utilizarea oamenilor în varietatea și complexitatea lor, uneori competenți, uneori necompetenți, uneori inteligenți, dar mult mai des ignoranți." Hayek, „Individualism: True and False" (Individualism: adevăr și minciună), retipărită în *Individualism and Economic Order* (Individualismul și ordinea economică, Chicago, University of Chicago Press, 1948), pp. 11-12. Preocupările lui Smith au fost reproduse în argumentele Părinților Fondatori ai Statelor Unite, precum James Madison în *Federalist Papers* nr. 51, care insista că trebuie să creăm instituții guvernamentale care să admită că nu trebuie nici să guvernăm îngeri, nici să presupunem că guvernul este condus de îngeri și, deci, solicita crearea unor instituții guvernamentale care să răspundă ambiției prin ambiție. Paradoxul lui Madison era acela că mai întâi trebuia să-i permitem guvernului să poată guverna în mod real, însă apoi să îl constrângem imediat, astfel încât să nu poată abuza de putere. Omul de știință politic contemporan Barry Weingast a încercat, într-o serie de studii, să abordeze paradoxul lui Madison și relația sa cu politica economică. A se consulta, de exemplu, Barry Weingast, „The Economic Role of Political Institutions" (Rolul economic al instituțiilor politice), *Journal of Law, Economics and Organization*, 11 (aprilie 1995), pp. 1-31.



sau *nediscreționară*. De fapt, nu este nimic automat în respectarea normelor enunțate în mod clar, iar continuarea acestui demers în pofida tentațiilor puternice de a relaxa normele este, cu siguranță, o măsură discreționară. Problema nu este dacă discernământul este mai bun decât absența discernământului, ci dacă cineva chiar poate accentua stabilitatea economiei, deplasând în mod deliberat bugetul guvernamental de la excedent la deficit şi modificând intenționat rezervele bancare sau cerințele privind rezervele. Scepticii susțin că astfel de demersuri de stabilizare sunt de fapt destabilizatoare, fiindcă nimeni nu deține cunoştințele şi capacitățile tehnice şi politice necesare pentru a manipula cererea agregată cu precizia necesară. Poate că un elefant suficient de grațios ar putea stabiliza o barcă, în condiții meteorologice nefavorabile, mutându-şi greutatea cu delicatețe şi exact la momentul oportun, însă colegii săi de croazieră, care nu sunt suficient de înzestrați, ar prefera probabil să rămână cuminți în mijlocul bărcii.

Economiştii care sunt de părere că politicile fiscale şi monetare au agravat recesiunile şi au mărit inflația în ultimele decenii oferă două recomandări. În ceea ce priveşte politica fiscală, ei doresc să se determine nivelul cheltuielilor fără a face referire la obiectivele de stabilizare şi la cotele de impozitare stabilite în scopul echilibrării bugetului într-o perioadă normală. Pe perioadele de recesiune, încasările fiscale vor scădea, iar bugetul va înregistra automat deficit. Într-o perioadă de creştere sau de redresare, încasările fiscale vor fi mari şi vor genera automat un excedent. Aceste deficite şi excedente recurente vor funcționa ca mecanisme de autoreglare, moderând oscilațiile în economie, fiindcă guvernul va reduce veniturile şi cheltuielile private nete atunci când ele sunt neaşteptat de ridicate şi va mări veniturile şi cheltuielile private atunci când ele sunt neaşteptat de mici. Orice măsuri suplimentare de politică discreționară, potrivit susținătorilor politicii automate, vor agrava, nu vor reduce instabilitatea, fiindcă măsurile discreționare sunt greu de programat în mod corespunzător şi fiindcă anticiparea lor creează incertitudini suplimentare pentru factorii decizionali privați.

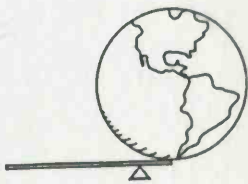
Contestatarii gestionării discreționare a cererii vor ca politica monetară să îşi stabilească o direcție pe care să o respecte. Ei vor ca Banca Națională să controleze rezervele de monedă, menținându-le constante sau permițându-le să crească cu o rată bine stabilită, cunoscută, uniformă şi moderată, poate egală cu rata medie de creştere pe termen lung a producției reale. În sistemul economic există stabilizatoare monetare automate, dar şi stabilizatoare fiscale automate. Expansiunea economică ar urma o direcție contrară ratei ascendente a dobânzii şi a raționalizării mai stricte a creditelor dacă decidenții politicii monetare nu ar alimenta expansiunea pompând noi rezerve în sistemul bancar.

BCU IASI

Într-o perioadă de recesiune economică, condițiile de creditare tind să se îmbunătățească pe măsură ce cererea de credite se reduce, încurajând astfel potențialii investitori. O gestiune mai strictă, precum în cazul politicii fiscale, ar putea mări instabilitatea în loc să o diminueze, cel puțin potrivit celor care critică politicile discreționare.

Cine deține controlul?

Necesitatea impunerii unui amendament constituțional în Statele Unite, prin care să se prevadă un buget federal echilibrat, se bazează pe ideea că și controlul politic al economiei trebuie să fie supus unui control. Acesta este un aspect important. Chiar dacă s-ar propune și s-ar ratifica un astfel de amendament, echilibrarea bugetului ar rămâne, totuși, o sarcină dificilă. Să nu uităm că un buget este o previziune, nu un ordin. Când Congresul elaborează un buget, *se așteaptă* la un anumit nivel al veniturilor și autorizează o serie de proiecte viitoare. Viitorul nu este, însă, conform cu așteptările nimănui și uneori se îndepărtează puternic de la acestea. Asigurarea unui echilibru anual între cheltuieli și încasări ar putea, deci, conduce la modificări subite și semnificative ale cotelor de impozitare și ale cheltuielilor autorizate, acestea reprezentând măsuri destabilizatoare luate de guvernul federal. Totodată, Congresul și președintele ar putea în continuare să programeze și să aloce viramente, achiziții guvernamentale sau modificări fiscale legislative de natură să destabilizeze economia, însă care ar mări șansele politicienilor de a fi realeși în funcție.



Nu trebuie să ne așteptăm ca muritorii să fie îngeri, însă nu trebuie nici să așteptăm minuni din partea formulelor. Se zice că fizicianul grec Arhimede spunea că și el ar putea muta din loc pământul dacă ar sta într-un punct fix. Ideea unui astfel de punct imobil este tentantă pentru cei preocupați de problemele economice. „*Trebuie* să existe o soluție. Dacă economia nu funcționează cum trebuie, guvernul trebuie să o repare. Dacă guvernul nu funcționează cum trebuie, vom modifica Constituția. Dacă nu putem modifica Constituția, vom lansa o amplă campanie educațională. Dacă educația nu funcționează, guvernul va trebui să transforme întregul sistem educațional." Iată, deci, că pur și simplu nu există un loc sigur pe care Arhimede să se poată așeza pentru a direcționa societatea în direcția corectă.

Funcționarea economiei, împreună cu funcționarea guvernului și a tuturor celorlalte instituții sociale, depinde în final de capacitatea noastră reciprocă de a asigura cooperarea. Am observat pe prima pagină a Capitolului 1 cât de greu este, pentru cei mai mulți dintre noi să recunoaștem numeroasele moduri în care cooperăm cu succes în activitatea noastră cotidiană. La fel ca în

cazul motorului unui automobil, doar defectele sunt cele care ne atrag atenția. Când motorul funcționează bine, nu ne gândim la el, ne concentrăm atenția asupra peisajului sau asupra drumului. Fiindcă nu ne uităm la mecanismele de coordonare socială atunci când funcționează bine, nu reușim să descoperim exact cum funcționează sau cât de mult depindem de funcționarea lor constantă. De multe ori ajungem la concluzia greșită că dacă umblăm puțin la ele, mecanismele vor funcționa și mai bine.

Sistemele economice bogate, industrializate au înregistrat întotdeauna fluctuații periodice la nivelul producției și al ocupării forței de muncă. Un anumit grad de instabilitate pare să fie o caracteristică inerentă a unui sistem antreprenorial liber, în care deciziile sunt descentralizate, nimeni nu știe ce fac sau ce vor face ceilalți, iar majoritatea tranzacțiilor se desfășoară prin intermediul banilor. Marx și alții au concluzionat că această caracteristică impune desființarea sistemelor antreprenoriale libere sau a ceea ce ei numesc „capitalism". Alții, precum Keynes, susțin că o intervenție adecvată a guvernului poate reduce la un nivel tolerabil instabilitatea inerentă a sistemelor antreprenoriale libere și, astfel, se poate menține capitalismul, ale cărui avantaje considerabile referitoare la orice alternativă fezabilă îl fac demn de păstrat. Alții declară că instabilitatea ar fi mult mai mică decât în trecut și, deci, ar fi acceptabilă din punct de vedere politic și social, dacă guvernul ar stabili un sistem corect de reguli pentru a-și controla propriul comportament și comportamentul sistemului bancar.

Argumentele sunt extrem de vechi. Cât de ușor și cât de repede se adaptează prețurile la condițiile schimbătoare ale cererii sau ofertei? Cât de ușor și cât de repede circulă resursele ca reacție la noile informații oferite de prețurile schimbătoare? Deși putem spera ca cercetările empirice și teoretice să ne ajute să înțelegem mai bine aceste aspecte, întrebările macroeconomice de acest gen sunt greu de rezolvat astfel încât toată lumea să fie mulțumită. Concluziile logice și dorințele personale se combină deseori pe parcursul unor astfel de cercetări. Opiniile noastre în legătură cu ceea ce este posibil sunt influențate subtil de ceea ce ne dorim. Poate ne-ar fi mai ușor să ne punem de acord în legătură cu modul în care funcționează economia, dacă am fi cu toții de acord în legătură cu modul în care *vrem* să funcționeze economia. În lipsa unui astfel de consens, nu putem decât să discutăm în continuare aceste chestiuni, fără a fi vreodată siguri că am găsit cele mai bune soluții.

Scurtă recapitulare

Colapsul economic sau recesiunea indică o serie de așteptări frustrate. Deși numeroase întreprinderi suferă pierderi atât în

perioadele bune, cât şi în cele slabe, o recesiune reprezintă o serie sistematică – generală şi răspândită – de pierderi comerciale neaşteptate. Participanții la piață interpretează în mod eronat informațiile oferite de semnalele prețurilor. Firmele îşi previzionează profiturile şi pierderile şi îşi aleg afacerile în funcție de ce cred că va fi mai profitabil. De-a lungul timpului, însă, ele înregistrează pierderi şi îşi schimbă planurile de investiții şi de angajare. Astfel, firmele îşi reduc producția şi concediază lucrători.

Atunci când calculele monetare eronate privind profiturile şi pierderile preconizate sunt atât de frecvente, încât provoacă un şir de erori la nivelul întregului sistem economic, de vină este probabil reducerea artificială a ratei dobânzii prin expansiunea ofertei de monedă. Faza de expansiune a ciclului de afaceri, creată prin credite temporar mai ieftine, nu poate fi susținută pe termen lung şi va genera în final recesiunea, pe măsură ce planurile se adaptează la realitatea pierderilor economice neaşteptate, însă reale.

Aceste calcule monetare eronate extrem de răspândite şi şirurile de greşeli pe care le provoacă ar fi reduse la minimum dacă Banca Națională ar urma o politică a echilibrului monetar, menținând o egalitate între oferta şi cererea de monedă. O politică monetară stabilizatoare este una care încearcă să se adapteze la modificarea cererii publice de monedă, ajustând masa monetară.

Timpul este esențial pentru orice politică eficientă de stabilizare. Decalajele de timp care se produc inevitabil între apariția şi recunoaşterea unei probleme, recunoaştere şi decizia de a lua măsuri şi măsurile şi efectele acestora fac ca gestionarea cererii agregate să fie mai puțin stabilizatoare în practică decât în teorie.

Politicile guvernamentale de stabilizare sunt controlate nu de experți imparțiali – cu atât mai puțin omniscienți –, ci de procese politice. Cei care concep politicile se bazează pe propriile interese şi pe stimulentele pe care le percep.

Politicile de stabilizare într-o societate democratică sunt extrem de afectate de orizontul relativ scurt de timp al funcționarilor guvernamentali, care sunt presați să ignore costurile pe termen lung ale programelor ce generează beneficii pe termen scurt.

O modificare neaşteptată a ratei de creştere a cererii agregate va afecta producția şi ocuparea forței de muncă înainte de a afecta costurile şi prețurile. Prin urmare, beneficiile precedă costurile atunci când politica ia o turnură expansionistă, însă costurile precedă beneficiile atunci când politica este de natură contracționistă. În preajma alegerilor, funcționarii guvernamentali vor considera că politicile expansioniste îi avantajează, iar cele contracționiste îi dezavantajează. Aşadar, se vor adopta politici de genul pornire-oprire-pornire, cu tendință inflaționistă.

Procesul politic democratic tinde să producă deficite bugetare cronice pentru guvernele naționale, fiindcă acestea contro-

lează de regulă mijloacele de plată şi, prin urmare, întotdeauna se pot împrumuta cu succes în propria țară. În absența oricărei obligații de a atinge un echilibru bugetar pe termen lung, procesele politice democratice pot provoca o secvență nedefinită de deficite bugetare. La rândul lor, deficitele presează autoritățile monetare să mărească masa monetară.

Guvernul ar putea contribui la stabilitatea economică dacă nu ar încerca să facă atât de multe lucruri. Politicile guvernamentale mai stabile şi mai previzibile ar crea mai puține incertitudini la nivelul sistemului economic.

ÎNTREBĂRI PENTRU DISCUȚII

1. Ce anume a provocat recesiunea care a început în Statele Unite în 1929? De ce declinul a durat patru ani? De ce declinul a fost atât de abrupt? De ce producția reală nu şi-a recăpătat nivelul din 1929 până în 1939? De ce rata şomajului a rămas atât de mare pe parcursul anilor 1930? De ce de la al Doilea Război Mondial nu s-a mai produs nicio altă recesiune sau criză cu o amploare cel puțin comparabilă?
2. Cât de mult înseamnă „pe termen lung"? John Maynard Keynes şi-a acuzat predecesorii că ignorau problema recesiunilor spunând că acestea se vor corecta „pe termen lung". Într-o carte scrisă cu câțiva ani înaintea *Teoriei generale*, el observa caustic că, pe termen lung, murim cu toții.
   (a) Să presupunem că sunteți de părere că există o probabilitate de 25% ca, încercând să remedieze o recesiune, guvernul nu va face altceva decât să o agraveze. Pe de altă parte, considerați că recesiunea se va soluționa „pe termen lung". Cât timp ați fi dispus să aşteptați până să vă asumați riscul de a se agrava situația?
   (b) Cât timp trebuie să dureze o recesiune sau cât timp trebuie să întârzie redresarea pentru a fi justificată convingerea că recesiunile nu sunt doar „perturbări temporare"?
3. Fluctuațiile la nivelul cheltuielilor pentru anumite produse provoacă neapărat şi fluctuații la nivelul producției acelor bunuri? Credeți că ratele de producție în industria jucăriilor fluctuează la fel de mult cum fluctuează cheltuielile consumatorilor de jucării? În ce circumstanțe un flux uniform de producție poate fi reconciliat cu variațiile cheltuielilor pentru produsul respectiv? Când este cel mai probabil ca reducerea cheltuielilor să conducă la reducerea producției şi la şomaj, într-o anumită firmă sau industrie?
4. Analogiile trebuie utilizate cu atenție, însă aceasta vă poate ajuta să vizualizați relațiile majore dintre două fluxuri de venituri şi cheltuieli şi rezervele de monedă. Imaginați-vă

BCU IASI/CENTRU

un lac format prin îndiguirea unui râu. Să presupunem că lacul reprezintă rezervele de monedă deținute de o persoană. Porțiunea râului din partea de amonte a lacului reprezintă veniturile, iar porțiunea din partea de aval reprezintă cheltuielile.

(a) Ce trebuie făcut pentru a mări sau a micşora nivelul lacului?

(b) Cum ar putea fi mărit nivelul lacului, chiar dacă fluxul din amonte scade? Cum ar putea fi micşorat nivelul lacului, chiar dacă fluxul din amonte creşte?

(c) Dacă administratorul digului anticipează o secetă la finalul verii şi vrea să prevină scăderea lacului sub un anumit nivel prestabilit, ce se poate face primăvara?

5. Care este produsul din care oamenii doresc să obțină o cantitate mai mare atunci când hotărăsc să mărească cantitatea de monedă pe care o dețin?

(a) Care sunt factorii principali pe care îi analizați atunci când vă hotărâți ce rezerve de monedă doriți să dețineți? Ce măsuri ați lua pentru a mări sau a micşora nivelul dorit de rezerve de monedă?

(b) Ce alte active funcționează pentru dumneavoastră ca substitut principal pentru monedă?

(c) Care sunt unele dintre activele pe care firmele aleg să le dețină ca substitute parțiale pentru monedă?

(d) Un bun scor de credit este un activ pe care cineva îl poate folosi ca substitut pentru monedă? La aceasta se rezumă comportamentul celor care pleacă într-o excursie cu puțini bani în portofel, cu puțini bani pe card, dar cu o descoperire mare de cont?

6. Unii oameni cred că consumatorii ar putea opri inflația dacă ar face grevă împotriva prețurilor mai mari.

(a) Ce s-ar întâmpla cu rezervele dumneavoastră de monedă dacă, într-o perioadă cu inflație rapidă, ați decide să combateți inflația reducându-vă cheltuielile?

(b) Cât de probabil este ca mulți oameni să-şi stabilească nivelul rezervei de bani neglijându-şi interesele personale şi ținând cont de modul în care ar contribui la stoparea inflației?

(c) Ce s-ar întâmpla cu valoarea banilor pe care îi dețineți dacă ați face acest lucru, iar inflația ar continua?

7. Banii ar funcționa ca mijloc de schimb dacă populația nu ar fi dispusă să îi dețină, chiar şi pentru o perioadă foarte scurtă? Există diferențe între o economie bazată pe troc şi o economie în care oamenii nu dețin rezerve de monedă?

8. Ce efect credeți că ar avea fiecare dintre evenimentele de mai jos asupra dimensiunii medii a soldurilor conturilor

curente pe care ar dori să le deţină o anumită persoană fizică sau juridică?

(a) În viitorul apropiat se preconizează o rată neobişnuit de ridicată a cheltuielilor.

(b) Creşte rata dobânzii la conturile de economii.

(c) Băncile oferă comisioane zero de administrare pentru conturile curente în care există cel puţin 400 de dolari în fiecare lună.

(d) Băncile plătesc dobândă pentru banii din conturile curente.

(e) Autorităţile monetare măresc rapid cantitatea de monedă pe o perioadă îndelungată de timp, iar populaţia începe să anticipeze o rată ridicată a inflaţiei.

9. Cererea pentru majoritatea produselor este descrisă prin preţuri şi numărul de unităţi care ar fi solicitate la acele preţuri. Economiştii, însă, descriu cererea de monedă vorbind despre preţul (sau costul) deţinerii de bani şi procentul din venit.

(a) De ce cantitatea cerută este exprimată în cazul banilor ca procent, nu ca număr de unităţi?

(b) Am putea spune că cererea de bani a cuiva nu s-a modificat, dacă persoana respectivă deţine aceeaşi sumă în dolari, deşi venitul său monetar s-a dublat sau puterea de cumpărare a dolarului a scăzut cu 50%?

10. Să presupunem că fiecare persoană fizică şi juridică se hotărăşte să cheltuiască marţea toţi dolarii pe care îi are.

(a) Care ar fi efectul asupra rezervelor de bani deţinute miercurea de persoanele fizice şi juridice?

(b) Ce alte efecte credeţi că ar avea o astfel de decizie în masă de reducere a soldurilor de monedă?

(c) Să presupunem că această decizie rezultă dintr-o convingere subită că moneda nu va mai avea nicio valoare până la sfârşitul săptămânii. Ce credeţi că s-ar întâmpla?

(d) Din ce motiv populaţia din orice societate ar putea ajunge la concluzia că banii săi vor fi în curând lipsiţi de valoare?

11. Oricine citeşte cu atenţie cărţi de istorie economică va observa că, periodic, comercianţii se plâng că populaţia nu deţine suficienţi bani.

(a) Ce este posibil să fi observat comercianţii pentru a face astfel de afirmaţii?

(b) Datorită căror factori este posibil ca aceşti comercianţi să facă tot mai des astfel de afirmaţii?

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

(c) De ce credeți că, de-a lungul istoriei, foarte mulți comercianți au asociat abundența banilor cu prosperitatea și absența lor cu perioadele dificile?

(d) Dacă mai mulți bani în posesia clienților unui anumit comerciant i-ar asigura o prosperitate mai mare comerciantului respectiv, mai mulți bani în mâinile tuturor oamenilor le-ar asigura o prosperitate mai mare tuturor comercianților?

12. Următoarele întrebări se referă la relația dintre rata dobânzii și deciziile de cheltuire luate de populație.

(a) Cum afectează o rată mai mare a dobânzii cheltuielile pentru investiții?

(b) Cum afectează o rată mai mare a dobânzii construcțiile de locuințe noi?

(c) „Să menținem producția la același nivel și să lăsăm ca stocurile de produse nevândute să crească sau să oprim producția până ce reușim să vindem majoritatea produselor finite aflate în depozite?" Ce rol poate juca nivelul ratei dobânzii în această decizie?

(d) O companie de electricitate amână construcția unei noi centrale fiindcă prețul obligațiunilor sale pe piață este extrem de redus. Ce demonstrează acest lucru în legătură cu relația dintre investiții și rata dobânzii?

(e) O corporație intenționează să înceapă un program amplu de expansiune a capitalurilor folosind veniturile din vânzarea de noi acțiuni. Însă prețul acțiunilor scade, iar firma amână vânzarea de acțiuni și programul de investiții pe care intenționa să-l finanțeze. Există vreo legătură cu rata dobânzii?

(f) „O rată mai mare a dobânzii nu sperie o societate comercială care își folosește banii în mod profitabil. Dacă putem obține 30% dintr-o investiție, vom investi, indiferent dacă trebuie să ne împrumutăm cu 3% sau cu 12%". Comentați această afirmație.

(g) „Cu cât pot obține o rată mai mare a dobânzii, cu atât voi investi mai mult. Investițiile cresc odată cu rata dobânzii." Acesta este un argument corect?

(h) „Rata dobânzii este de regulă mai mare în perioadele de expansiune decât în cele de recesiune, iar cheltuielile pentru investiții sunt și ele mai mari în perioadele de expansiune. Aceasta înseamnă că o rată mare a dobânzii încurajează cheltuielile de investiții, iar o rată mică a dobânzii le descurajează." Criticați acest argument.

13. Cât de independente sunt politica monetară și politica fiscală una față de cealaltă?

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

(a) În ce circumstanțe ar putea guvernul federal să aibă un deficit bugetar mare fără a provoca creşterea cantității de monedă?

(b) Să presupunem că banca centrală se hotărăşte să adopte o politică monetară strictă, fără a permite mărirea rezervelor băncilor comerciale, într-o perioadă în care guvernul federal încearcă să se împrumute pentru a finanța un deficit bugetar mare. Ce s-ar întâmpla?

(c) Presupunând că rata dobânzii este stabilită de cererea şi oferta de credite, în ce situație ar putea o creştere semnificativă a împrumuturilor guvernamentale să nu conducă la creşterea ratei dobânzii?

(d) Să presupunem că banca centrală încearcă să prevină creşterea cererii de împrumuturi guvernamentale odată cu creşterea ratei dobânzii, mărind oferta de împrumuturi printr-o expansiune a creditelor băncilor comerciale. Această politică a băncii centrale va reuşi să prevină creşterea ratei dobânzii? În ce moment politica expansionistă a băncii centrale va accelera rata inflației? În ce mod aşteptările privind o rată mai mare a inflației vor face ca rata dobânzii să crească?

(e) Să presupunem că guvernul federal începe să aibă un deficit bugetar mare într-un moment în care multe resurse productive sunt neutilizate – în majoritatea domeniilor de activitate, fabricile operează cu mult sub capacitate şi în aproape fiecare sector economic există excedent de ofertă de forță de muncă. Cum ar putea existența tuturor acestor resurse neutilizate să împiedice creşterea ratei dobânzii, chiar şi în condițiile unei creşteri foarte mari a împrumuturilor guvernamentale?

14. Evaluați următoarea afirmație: „Când cererea agregată este mai mare decât capacitatea agregată a economiei, apare inflația. Când cererea este mai mică decât capacitatea, apare recesiunea."

(a) Firmele concediază muncitori atunci când nivelul mediu al prețurilor creşte?

(b) Firmele îşi măresc prețurile în timpul recesiunilor?

(c) De unde ştim când economia operează la capacitate maximă? Capacitatea agregată a unei firme reprezintă o cantitate determinată de producție pe o perioadă de timp? Gândiți-vă la şcoala dumneavoastră. Ce s-ar întâmpla dacă ar funcționa la 100% din capacitate? Extindeți analiza la întreaga industrie (de exemplu, industria educației). Apoi extindeți-o la întreaga economie.

15. Cererea agregată este neadecvată dacă există o penurie de mecanici în domeniul construcției de automobile şi un excedent de profesori de liceu? Poate exista un nivel substan-

BCU IASI/CENTRUL DE DOCUMENTARE

țial al şomajului, deşi locurile de muncă vacante depăşesc şomajul total? De ce în ziare se găsesc anunțuri de angajare chiar şi în perioadele de recesiune?

16. Dacă Congresul doreşte să folosească politica fiscală pentru a contracara recesiunile, el ar trebui să reducă impozitele atunci când recesiunea este o suspiciune, când este o convingere sau când este deja anunțată în mod oficial?
17. Economiştii, care nu sunt complet lipsiți de simțul umorului, glumesc că dacă toți economiştii din lume ar fi puşi cap la cap, nu s-ar ajunge la nicio concluzie. Preşedintele american Harry S. Truman dorea să cunoască un economist care să privească întotdeauna într-o singură direcție, fiindcă toți economiştii cărora le cerea sfatul îi spuneau „Pe de o parte... dar pe de altă parte...". Poate că aceste două caracteristici au o legătură între ele.
    (a) Vă puteți gândi la o singură măsură de politică economică, ce nu este în vigoare la momentul de față, care v-ar plăcea să fie adoptată şi care *nu* are anumite consecințe posibile sau chiar probabile pe care *nu* vi le-ați dori?
    (b) „Este posibil ca această politică să nu funcționeze, însă trebuie s-o încercăm oricum, fiindcă trebuie să facem *ceva*." Cât de probabil este ca persoana care face o astfel de afirmație chiar să creadă că politica *va* funcționa şi cât de probabil este ca oamenii care sunt împotriva acelei politici să creadă cu adevărat că ea nu va funcționa?
    (c) O modalitate standard de evaluare a politicilor alternative este de a le previziona şi evalua consecințele probabile. Există o limită a numărului de consecințe ale unei anumite politici sociale?
    (d) Cineva spune: „Această problemă se va rezolva singură. Nu este nevoie de intervenția guvernului." Contează *cât* va dura până ce problema „se va rezolva singură"? Credeți că susținătorii şi contestatarii politicii ar putea ajunge la un acord cu privire la această durată, chiar dacă sunt de acord că, într-un final, problema „se va rezolva singură"?
18. Modificările neprevăzute ale ritmului de creştere a cererii agregate tind să afecteze producția şi ocuparea forței de muncă *înainte* de a afecta prețurile.
    (a) Puteți explica de ce se întâmplă acest lucru?
    (b) De ce acest lucru îi determină pe funcționarii aleşi să aprobe politicile expansioniste şi să nu persiste în politicile contracționiste?
    (c) De ce chiar şi un preşedinte aflat la al doilea mandat şi care, deci, nu mai poate fi reales, tot ar fi presat să adop-

te politici cu beneficii rapide şi costuri amânate? Cine ar exercita presiunea?

19. Să presupunem că fiecare membru al Congresului crede cu adevărat că cheltuielile guvernamentale sunt excesive şi trebuie reduse cu cel puțin 10%. De ce acest lucru nu ar fi suficient pentru a asigura o reducere cu 10%?
20. Să presupunem că un membru al Congresului votează împotriva unei legi prin care se alocă 100 de milioane de dolari din banii contribuabililor pentru un canal de irigații care să asigure beneficii de aproximativ 10 milioane de dolari câtorva sute de fermieri. De ce această măsură ar putea reprezenta o dublă pierdere pentru legiuitori, atât în ceea ce priveşte voturile, cât şi sponsorizările electorale?
21. De ce numeroşi membri ai Congresului cred că guvernul federal trebuie să subvenționeze proiectele locale, precum îmbunătățirea sistemelor publice de transport din marile oraşe?
    (a) Cine ar beneficia de pe urma construcției unei linii de metrou într-un oraş mare?
    (b) Vă puteți gândi la un argument *de interes public* pentru care contribuabilii din întreaga țară să plătească pentru o linie locală de metrou?
    (c) Dacă ați şti că în fiecare an trebuit să plătiți 10 dolari în plus la impozit pentru a finanța construcția unei linii de un metrou într-un oraş îndepărtat, i-ați scrie legiuitorului o scrisoare de protest?
    (d) Dacă oraşul dumneavoastră ar dori să obțină o subvenție federală importantă pentru îmbunătățirea sistemului de transport public local, v-ați aştepta ca consilierii locali să meargă în capitală şi să facă lobby pentru obținerea proiectului? V-ați aştepta ca parlamentarii din oraşul dumneavoastră să susțină proiectul? Ați avea o opinie mai favorabilă în legătură cu consilierii locali şi parlamentarii care vă reprezintă regiunea dacă oraşul dumneavoastră ar obține subvenția respectivă?
22. Dacă sunteți în favoarea reducerii cheltuielilor guvernamentale, sunteți şi în favoarea reducerii finanțării acordate învățământului public?
23. În urmă cu câțiva ani, oraşul New York s-a aflat în pragul falimentului deoarece acumulase datorii mari din cauza deficitelor şi se părea că nu îşi poate mări impozitele sau nu îşi poate reduce cheltuielile la un nivel suficient pentru a-şi echilibra bugetul. Creditorii au refuzat să acorde credite suplimentare dacă guvernul federal nu garanta că va plăti datoriile oraşului New York, în cazul în care acesta intra în imposibilitate de plată.
    (a) Cum a ajuns oraşul New York într-o astfel de situație?

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

(b) Cât de utilă era pentru creditori o garanție a guvernului federal, dacă la momentul respectiv guvernul federal avea deficite bugetare mult mai mari decât orașul New York și perspective chiar mult mai slabe de a-și echilibra bugetul?

(c) Ce consecințe previzionați dacă guvernul federal s-ar angaja să plătească toți creditorii care ar putea fi afectați de incapacitatea de plată a administrațiilor regionale sau locale?

24. În toți anii din perioada anilor 1970, 1980 și prima jumătate a anilor 1990, bugetele combinate ale administrațiilor regionale și locale aveau excedent, în timp ce bugetul guvernului federal avea deficit. Cum ați explica această diferență semnificativă?

25. Alegătorii care nu vor să le fie mărite impozitele impun constrângeri asupra capacității oricărui guvern democratic de a genera venituri suplimentare, însă există și alte constrângeri.

(a) Cum se poate evita în mod legal un impozit pe vânzări sau pe venituri?

(b) Alegătorii nu par a fi foarte ostili față de creșterea impozitelor pe afaceri. De ce nu pot administrațiile regionale și locale să încaseze toate veniturile de care au nevoie mărind impozitul pe afaceri?

(c) De ce aceste constrângeri nu sunt la fel de stricte pentru guvernul federal ca pentru administrațiile regionale și locale?

26. Atunci când o administrație regională sau locală începe să se împrumute pentru a-și finanța cheltuielile curente (nu cheltuielile de investiții pentru autostrăzi, școli, clădiri publice și alte proiecte similare), ratingul obligațiunilor sale scade, ceea ce arată că investiția este mai riscantă.

(a) De ce scade ratingul obligațiunilor?

(b) Ce se întâmplă cu prețul obligațiunilor al căror rating scade?

(c) Cum va fi afectat costul împrumutării?

(d) În ce mod vor fi obligate administrațiile regionale și locale să se împrumute pentru a-și finanța cheltuielile curente?

(e) Ce trebuie să facă un guvern regional sau local dacă este hotărât să nu se împrumute pentru a-și finanța cheltuielile curente?

(f) De ce guvernul federal nu se află în această situație atunci când își finanțează cheltuielile curente prin împrumuturi, nu prin impozite?

27. Atunci când o corporație vinde cu succes mai multe obligațiuni sau acțiuni nou emise, ea se îndatorează.

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

(a) Acest lucru arată că respectiva corporație înregistrează succes sau eşec?

(b) Cât de potrivită sau nepotrivită este o analogie din domeniul îndatorării comerciale pentru situațiile de îndatorare guvernamentală?

(c) Să presupunem că guvernul se împrumută pentru a construi un dig. În ce mod se aseamănă sau în ce mod diferă acest împrumut față de împrumuturile contractate de firme pentru investiții?

28. Credeți că oamenii care „se întind mai mult decât le este plapuma" au o deficiență morală? Dar un guvern care nu reuşeşte să îşi limiteze cheltuielile la cuantumul încasărilor fiscale?

29. Să presupunem că Trezoreria Statului împrumută 20 de miliarde de dolari în luna septembrie a anului în care se desfăşoară alegerile prezidențiale, pentru a mări indemnizațiile plătite la 1 octombrie beneficiarilor de asigurări sociale şi indemnizațiile de şomaj. Cum este afectată masa monetară? Cum sunt afectate cheltuielile consumatorilor în luna octombrie? Dar rata şomajului? Nivelul de prețuri? Voturile? Când preconizați că vor avea loc aceste efecte?

30. Rezerva Federală (banca centrală din Statele Unite) a fost creată ca agenție independentă a guvernului federal, adică independentă de presiunile politice imediate resimțite de demnitarii aleşi şi de către cei numiți în funcție, aceştia din urmă putând fi concediați de către demnitarii aleşi.

(a) Este „nedemocratic" ca o organizație aşa de puternică precum banca centrală să nu fie răspunzătoare în fața electoratului?

(b) Dacă demnitarii băncii centrale trebuie să răspundă în fața demnitarilor aleşi, înseamnă că sunt răspunzători şi în fața alegătorilor?

(c) În care dintre aceste trei circumstanțe credeți că este cel mai probabil şi în care este cel mai puțin probabil ca politica monetară să promoveze un interes public: sistemul actual, un sistem în care preşedinții îi pot concedia pe demnitarii băncii centrale aşa cum îi pot concedia pe membrii administrației prezidențiale, sau un sistem de referendum în care politicile băncii centrale ar trebui să fie aprobate periodic prin vot majoritar al electoratului?

31. Cât de independentă este o bancă centrală independentă? Decidenții din cadrul băncii centrale şi din cadrul Trezoreriei Statului cooperează în mod regulat pentru a facilita activitățile de finanțare şi refinanțare ale guvernului federal care împrumută sumele semnificative necesare pentru

BCU IASI/CENTRUL DE CARTE

acoperirea deficitelor curente şi refinanțarea uriaşei datorii publice.

(a) Persoanele care lucrează în colaborare nu ajung în final să vadă problemele într-un mod similar sau cel puțin compatibil? Nu este mult mai probabil ca banca centrală să concluzioneze că o anumită politică monetară este cea mai bună dacă ea facilitează şi problemele de finanțare ale Trezoreriei?

(b) Trezoreria ar dori să păstreze costurile împrumutării şi refinanțării la un nivel redus. Cum poate contribui banca centrală la atingerea acestui obiectiv lăudabil?

(c) Dacă banca centrală încearcă să ofere sistemului bancar suficiente rezerve pentru a se asigura că costul împrumutării nu creşte în timpul operațiunilor ample de împrumutare ale Trezoreriei, ce trebuie să facă? De ce o succesiune de acțiuni de colaborare ale băncii centrale vor face ca rata dobânzii şi costurile de împrumutare ale Trezoreriei să crească foarte mult?

32. V-ați aştepta ca, în cazul unei persoane bine informate, să existe o legătură între atitudinea sa față de încercările de adaptare şi reacțiile sale la următoarele afirmații? Explicați de ce.

(a) „Decidenții politicii fiscale şi monetare dețin informații mai bune decât decidenții din domeniul afacerilor fiindcă ei au acces la date statistice privind performanțele globale ale economiei şi nu trebuie să se preocupe pentru tot felul de amănunte."

(b) „Guvernul trebuie să pună în aplicare proceduri de planificare economică națională dacă dorim să evităm problemele înregistrate în anii 1930 şi 1970 şi pe care țările asiatice le-au avut în anii 1990."

(c) „Piața nu funcționează aşa cum funcționa odinioară. Concurența nu mai stabileşte prețuri şi nu mai alocă resurse în economia Statelor Unite. Cea mai mare parte a acestor obiective sunt realizate de grupuri organizate, cu o putere de piață semnificativă."

(d) „Economia Statelor Unite prezintă un dezechilibru social absurd. Produsele cumpărate la nivel privat sunt produse în abundență, în timp ce bunurile din sectorul public, precum educația, trebuie să se mulțumească cu resturile."

Reluarea dezbaterii: câteva gânduri de încheiere

16

Existența civilizației depinde în mare măsură de gradul de funcționalitate a societății. Ce ne dezvăluie modul de gândire economic în legătură cu funcționarea societății? Există vreun element important pe care îl ascunde? În primul capitol al acestei cărți ați găsit o scurtă analiză a înclinațiilor teoriei economice. Acum, că vă aflați la finalul cărții, puteți reciti acel capitol. Chiar este vorba despre înclinații, sau mai degrabă despre ipoteze de lucru?

Autorii acestei cărți au utilizat acele ipoteze şi au oferit argumente care au lămurit problema piețelor libere şi a statului de drept. Unii studenți suspicioşi încă pot pune sub semnul întrebării aceste argumente: „Dar cine ar vrea să favorizeze piața şi statul de drept dacă, la finalul verii anului 2008, instituțiile financiare au eşuat şi au afundat America în prima criză financiară importantă din viața noastră?" Bună întrebare pentru finalul cărții!

Marea criză financiară care a început în anul 2008

Unii spun: „Acum toți suntem socialişti", având în vedere că guvernul american a alocat peste un milion de miliarde de dolari pentru planurile de salvare financiară şi a decis preluarea sistematică a drepturilor de proprietate privată. Afirmația este susținută, printre alții, de Paul Krugman, câştigătorul Premiului Nobel în anul 2008 şi de investitorul Jim Cramer (care a folosit, de altfel, cuvântul *comunişti*). În perioada în care această carte se afla sub tipar, Henry Paulson, Secretarul Trezoreriei Statelor Unite, a propus suspendarea principiilor statului de drept şi a solicitat să i se acorde putere nelimitată în legătură cu operațiunile proprii ale Trezoreriei. Propunerea Paulson prevedea:

„Deciziile Secretarului în baza autorității conferite prin această Lege nu pot fi modificate, sunt propria opțiune a in-

stituției și nu pot fi schimbate de instanță sau de o instituție publică[1]."

Acest demers fără precedent demonstrează gravitatea crizei. Personal, îndrăznim să spunem că ne sperie. Statul de drept ar fi înlocuit de o dictatură. Poate o dictatură a unor oameni bine intenționați, însă tot o dictatură.

Cu puțin timp înainte de anunțarea propunerii Paulson, acționarii corporațiilor falimentare – mai ales cei ai American International Group – și-au pierdut drepturile de consultare și de vot pe care le dețineau de multă vreme, întrucât Trezoreria Statelor Unite încheiase un acord care prevedea îndepărtarea comitetului director al AIG și îi permitea guvernului federal să preia 80% din acțiunile companiei. Autoritățile guvernamentale au dobândit imediat drept de veto împotriva deciziilor posesorilor de acțiuni comune și preferențiale. Comisia de Valori Mobiliare și Bursă din Statele Unite a contribuit și ea la schimbarea sistemului, atunci când și-a încălcat propriile norme privind bursa de valori și a interzis vânzarea în lipsă pentru 799 de societăți financiare, într-un efort de „stabilizare a bursei". Având în vedere această interdicție, investitorii nu puteau decât să parieze că prețul acțiunilor va crește; nu li se permitea să parieze că prețul acțiunilor va scădea, deși scăderea era probabil *cel mai sigur* pariu financiar care se putea face în legătură cu prețurile acțiunilor.

În perioada în care ediția în limba engleză a acestei cărți se afla sub tipar, instituțiile publice, inclusiv Trezoreria Statelor Unite și Rezerva Federală, au alocat peste un milion de miliarde de dolari politicilor de salvare financiară, dintre care 85 de miliarde doar pentru AIG. Alte sute de miliarde au fost destinate companiilor de credite ipotecare Freddie Mac și Fannie Mae. Normele sistemului financiar, responsabilitățile băncii centrale și autoritatea Trezoreriei Statelor Unite s-au modificat pe parcursul unei singure săptămâni! Cu toate acestea, numeroși diletanți și comentatori de televiziune – și, mai ales, numeroși alegători și factori de decizie – au aplaudat aceste acțiuni și au solicitat continuarea intervenției guvernamentale, nu numai pentru a putea fi remediată criza actuală, ci și pentru a se repara piața (majoritatea declară că nu sunt socialiști!) și a se asigura protecție împotriva viitoarelor probleme de acest gen.

Criza actuală chiar se datorează, totuși, eșecului pieței libere? Dacă acest lucru nu este adevărat – după cum intenționăm să demonstrăm – socializarea complexului sector financiar, care valorează mai multe milioane de miliarde de dolari, este fără doar și poate eronată.

[1] Secțiunea 8, conform *New York Times*, 20 septembrie 2008.

BCU IASI

Criza economiilor şi creditelor din anii 1980

Pentru a înţelege natura crizei actuale, trebuie să ne întoarcem la anii 1980, când au apărut probleme semnificative la nivelul industriei de economii şi credite. Instituţiile de economii şi credite (peste 700 de instituţii de acest gen) au falimentat în masă şi au înregistrat pierderi colosale. Băncile care au falimentat erau în principal bănci mici, subdiversificate, care îşi „păstrau toate ouăle într-un singur coş". Aceste instituţii financiare împrumutaseră industriei energetice atât de multe dintre rezervele lor excedentare, încât s-au aflat într-o situaţie foarte gravă atunci când preţul energiei a scăzut neaşteptat în anii 1980, din cauză că debitorii nu-şi puteau rambursa împrumuturile. Pentru a înţelege amploarea evenimentului, gândiţi-vă că Biroul de Contabilitate Generală al Statelor Unite ale Americii a estimat că, până în 1996, costurile directe suportate de guvern pentru planul de salvare se apropiau de 500.000 de miliarde de dolari, acesta fiind cel mai costisitor plan de salvare financiară din istoria Statelor Unite. Desigur, această sumă nu include măcar costurile de oportunitate, pe care Biroul nu le analizează niciodată!

Să nu uităm de principiul nostru: costuri pentru cine? Costul căror acţiuni?

Economiştii s-au întrebat care a fost motivul acestui comportament nou, complet indezirabil. Astfel de preocupări fac parte din munca noastră. Care a fost cauza acestor eşecuri? Au fost ele doar o consecinţă neintenţionată a concurenţei pe piaţă, sau reglementările guvernamentale au jucat un rol mult mai important decât cred oamenii de rând? A existat o legătură sistemică ce unea aceste instituţii financiare şi care, până la urmă, s-a rupt?

În Capitolul 14 am menţionat obiectivul de bază al FDIC (Corporaţia Federală de Asigurare a Depozitelor). Ulterior, s-a creat un program federal similar, al cărui scop era acela de a proteja deponenţii instituţiilor financiare, numit FSLIC (Corporaţia Federală de Asigurare a Economiilor şi Creditelor). (De fapt, dacă autorităţile federale asigură deponenţii băncilor împotriva pierderilor, ar trebui să îi asigure şi pe deponenţii instituţiilor financiare, nu credeţi?) Însă modul de gândire economic trebuie să ţină cont şi de eventualele consecinţe neintenţionate. Chiar şi o idee „bună" poate avea un efect „rău".

În cazul acesta, problema a fost cauzată de lipsa stimulentelor. FSLIC nu i-a stimulat aproape deloc pe deponenţii instituţiilor financiare să monitorizeze comportamentul instituţiilor în care şi-au plasat banii. (Reţineţi, banii pe care îi depuneţi la o bancă comercială sau la o instituţie financiară sunt activele *dumneavoastră* şi răspunderea băncii.) S-a produs un aşa-zis „risc moral": planul bine intenţionat („morala" sau ideea bună)

a reglementărilor a fost contraproductiv („pericolul"). Milioane de deponenți se așteptau să fie protejați împotriva pierderilor, iar agenții și creditorii nu și-au mai făcut niciun fel de probleme. Astfel, atât deponenții, cât și reprezentanții instituțiilor financiare au luat decizii proaste pe termen lung. Reprezentanții instituțiilor financiare au luat decizii greșite de creditare și de investire (inclusiv de investiții imobiliare), astfel încât în final au falimentat.

Acesta era tipul de probleme împotriva cărora trebuia să ne protejeze FSLIC. Economiștii sugerează că aceste probleme se datorează politicilor sistemice, mult prea generale. Ironia situației este greu de depistat în afara perspectivei modului de gândire economic. Lipsa de preocupare a deponenților, împreună atitudinea destul de relaxată a autorităților de reglementare, pentru o perioadă îndelungată, au creat neintenționat pierderi enorme la nivelul industriei financiare în anii 1980 și au impus desfășurarea unui plan de salvare financiară de miliarde de dolari, ale cărui costuri au fost suportate de contribuabilii americani. Chiar și FSLIC a avut probleme financiare și a intrat în incapacitate de plată, așa că a trebuit să fie desființat în 1989, odată cu apogeul crizei instituțiilor financiare, iar FDIC a preluat controlul asupra garanțiilor pentru băncile comerciale și instituțiile financiare. Eșecurile sistemice ale instituțiilor financiare din anii 1990 au fost o consecință a piețelor „inerent instabile", sau o consecință neintenționată a programului bine intenționat de asigurări financiare publice?

Criza ipotecilor subprime: ajutorul acordat categoriilor defavorizate le-a agravat de fapt situația

Actuala criză se datorează modificărilor legislative adoptate la jumătatea anilor 1990, inclusiv revizuirilor semnificative ale Legii de reinvestire în comunitățile locale (CRA) din 1995. Scopul acestei legi, similar cu cel al FSLIC, era unul de bun-simț și perfect justificat. CRA a încercat să le ofere persoanelor cu venituri reduse, minorităților și oamenilor din cartiere sărace șansa de a avea propria locuință. Totodată, băncilor li s-a solicitat să ofere mai multe credite întreprinderilor mici, care își asumau riscuri. Aceste lucruri nu s-au realizat, însă, printr-o persuasiune voluntară. Guvernul nu s-a limitat la *a sugera* ca băncile să se implice în aceste noi practici. CRA a profitat de puterea statului și a obligat băncile comerciale private să aloce proporții semnificative din rezervele lor excedentare pentru aceste categorii defavorizate, printr-o serie de norme, reguli și proceduri pe care nici directorii

BCU IASI

de bănci, nici organismele de reglementare nu le-au putut interpreta, urmări sau monitoriza în mod clar.

Ofițerii de credite au căzut pradă tentației de a respecta normele CRA, ignorând practicile bancare tradiționale, precum verificarea atentă a veniturilor și analiza valorii nete a debitorilor. De ce s-a abandonat atât de brusc o tradiție atât de productivă? De ce a apărut *acest* comportament? Răspunsul: bancherii au constatat că puteau evita posibilele penalități, amenzi sau pedepse prevăzute de CRA și, mai ales, stabilizând rapid acele împrumuturi „subprime" cu venit redus, o săptămână după alta, băncile comerciale puteau aloca restul fondurilor oferite spre creditare – cea mai mare parte a rezervelor excedentare – clienților mai profitabili, pe o piață extrem de competitivă.

Iată, din nou, ironia tristă a consecințelor neprevăzute. Categoriile defavorizate primeau împrumuturi fără avans (ceva de neconceput în vremurile trecute, mult mai stabile din punct de vedere bancar). Solicitanții cu venituri medii plăteau pentru credite avansuri mult mai mici decât înainte (20% era de regulă valoarea avansului). Ipotecile cu rată ajustabilă și alte împrumuturi cu plată târzie a valorii reziduale le permiteau împrumutătorilor cu venituri mici și mijlocii să își cumpere locuințe cu prețuri mult mai mari decât și-ar fi permis. Alan Greenspan, directorul băncii centrale din Statele Unite în perioada respectivă și factorii de decizie din cadrul FOMC (Comitetul Federal pentru o Piață Deschisă, care stabilește politicile monetare specifice) au mărit masa monetară, încercând să determine creșterea PIB în Statele Unite și să accelereze dezvoltarea industriei imobiliare. Ei au făcut acest lucru cumpărând obligațiuni pe scară largă (era vizată rata dobânzii la fondurile federale), ceea ce a redus continuu rata dobânzii la fondurile federale, de la 6% în 2001 la 1% peste numai doi ani, în 2003. Desigur, a scăzut rata dobânzii pentru creditele bancare din fiecare categorie, iar populația a fost cuprinsă de mania împrumuturilor.

Flip This House și alte programe de televiziune cu scop publicitar mascat ne încurajau să cumpărăm locuințe la prețuri reduse și imobile aflate în stare precară (cu ajutorul unor împrumuturi cu avans mic sau zero) și apoi să le vindem după câteva luni, pentru a ne îmbogăți rapid. Pe ecranele televizoarelor defilau în fiecare episod persoane obișnuite, însă care dăduseră lovitura. Prin analogie cu modelul și metaforele prezentate în capitolul anterior, economia americană intrase în faza de „ingestie și digestie" a unei expansiuni imobiliare deloc sustenabile. Numeroși economiști au tras un semnal de alarmă. Punctul nostru de vedere este că *acela* a fost începutul crizei. „Indigestia" – din punctul nostru de vedere *corecția* – a fost inevitabilă.

Conducătorii băncii centrale și-au dat seama că politica monetară expansionistă contribuise la crearea unei *bule* imobiliare.

Apoi, aceiaşi conducători şi-au *inversat* brusc tendinţele, vânzând obligaţiuni pe scară largă, ceea ce a redus masa monetară şi a mărit rata dobânzii la fondurile federale, de la 1% în 2003 până la 5,25% în 2006, când Ben Bernanke l-a înlocuit pe Greenspan la conducerea Băncii Naţionale. Rata dobânzii a explodat subit.

Vă aduceţi aminte de una dintre ideile principale ale acestei cărţi? Preţuri, semnale, coordonarea planurilor. Cum ar fi putut acele grave manipulări ale ratei dobânzii (preţul creditului!) şi, indirect, ale preţurilor imobiliare, împreună cu aceste practici de creditare incredibil de defectuoase, să conducă la o coordonare durabilă a planurilor pe pieţele imobiliare şi financiare? Banca centrală a manipulat rata dobânzii şi semnalele de preţuri, iar decidenţii guvernamentali bine intenţionaţi au manipulat stimulentele bancare. Pentru restul au fost de vină instituţiile de investiţii, formatorii pieţelor ipotecare, avocaţii şi bancherii de investiţii. Timp de mai mulţi ani, aceste practici şi creditele de milioane de miliarde de dolari au încurajat milioane de persoane să intre în acest joc.

În ce mod au provocat această explozie pieţele „dereglementate" şi „libere"? De ce demnitarii guvernamentali analizează acum opţiunea suspendării supravegherii şi responsabilităţii birourilor financiare federale de nivel înalt, a proceselor democratice, a valorosului nostru sistem de verificări şi solduri şi a statului de drept din cauza restricţiilor constituţionale, dacă aceste probleme sunt în principal rezultatul instabilităţii *inerente sectorului privat*, nu ale necoordonării şi proastei gestionări din *sectorul public*? Detaliile sunt, desigur, extrem de complexe, însă înclinăm să credem că intervenţiile demnitarilor guvernamentali au reprezentat cauza generală, ele determinând toate categoriile de persoane din sectorul privat – şi pe cei lacomi, şi pe cei prudenţi – să facă lucruri nebuneşti. Indigestia a fost clară – bula se spărsese – atunci când preţurile imobiliare au explodat, iar incapacitatea de plată a creditorilor persoane fizice a ajuns la 500.000 de miliarde de dolari sau chiar mai mult până în 2008, brokerii de valori mobiliare ipotecare, agenţii ipotecari şi asiguratorii financiari confruntându-se cu o acută lipsă de lichidităţi.

Dezastrul financiar din anul 2008 s-a datorat, desigur, consecinţelor neprevăzute ale deciziilor *tuturor* participanţilor: familiile bine intenţionate care tânjeau la visul american, entuziaştii analişti financiari, producătorii programelor de televiziune, activităţile dornice de profit ale creditorilor şi garanţilor comerciali, ale companiilor ipotecare, ale agenţilor de valori mobiliare şi derivate, programele economiştilor, demnitarilor şi autorităţilor de la cel mai înalt nivel al guvernului. Nu toate alegerile noastre au reprezentat *sursa* sau *cauza* crizei actuale, însă toate acestea s-au cumulat în cadrul crizei.

BCU IASI

La momentul scrierii acestor rânduri, programele de salvare financiară nu se adresează proprietarilor de case aflați în situație de faliment sau de lichidare fiindcă au urmat visul american. Banca centrală a încercat să salveze situația mărind din nou oferta de monedă şi, astfel, *micşorând* rata dobânzii. Alți decidenți încearcă să folosească banii contribuabililor pentru a le oferi un fel de asistență socială *corporatistă* bancherilor, agenților, brokerilor mobiliari şi altor firme bogate. Nu ar putea apărea un nou pericol moral pe termen lung? Dacă directorii corporațiilor se bucură astăzi de avantajele şi confortul a sute de miliarde de dolari, sub forma planurilor de salvare financiară – o clară „moderare" sau „relaxare" a constrângerilor bugetare stricte pe care le-ar impune pieţele libere – poate că ei sau următoarea generație de directori îşi vor asuma riscuri *şi mai* nebuneşti, considerând că, în caz de eşec, autoritățile băncii centrale, Trezoreria şi alte instituții guvernamentale vor sări din nou în ajutorul lor, acoperindu-le pierderile.

Profiturile, pierderile şi planurile de salvare financiară: o instituție guvernamentală poate fi un bun antreprenor?

Precedentul a fost deja stabilit. Protejându-i pe directorii marilor corporații şi pe investitori de riscurile inerente procesului antreprenorial, guvernul poate încerca să-şi asume un rol de întreprinzător? Din nou, în momentul în care această carte se afla sub tipar, se discuta despre faptul că funcționarii guvernamentali sperau să obțină „profit" cumpărând activele ipotecate, aproape fără valoare, ale instituțiilor falimentare şi vânzându-le la prețuri mult mai mari după redresarea pieței imobiliare. Iată guvernul în postura unui întreprinzător-arbitru! Însă chiar şi directorii Trezoreriei spun că aceste active sunt „deşeuri toxice"! Cine vrea să pună contribuabilii în pericol? Chiar ne putem aştepta ca autoritățile guvernamentale să dorească să obțină profit şi să evite pierderile? Ce ar însemna acest lucru? Agențiile guvernamentale nu au dreptul la creanțe reziduale, ele nu pot juca rolul antreprenorilor doritori de profit despre care am vorbit în Capitolul 7. Avuția proprie a unei autorități publice nu este – prin însăşi natura funcției sale – pusă în pericol atunci când se lansează sau se ajustează un nou proiect, un nou plan sau o nouă strategie. Ce este profitul? Cine se bucură de el? Care este pierderea? Costuri pentru cine? Costul cărei activități? A cui avuție este distrusă? Funcționarii publici nu pot pretinde că sunt antreprenori fiindcă în procesul de piață nu este pusă în joc averea *lor* personală. Ei nu se confruntă cu dificilele constrângeri bugetare impuse societăților private. În schimb, ei pot obține mai multe venituri prin

încasările fiscale, ceea ce firmele private nu pot face, cel puțin nu *direct*! O astfel de intervenție transferă riscul de la societățile comerciale, prin intermediul instituțiilor publice, către contribuabili, fiindcă ei (și deținătorii de obligațiuni) finanțează tot arsenalul de strategii ale guvernului federal.

Această deplasare a riscului erodează în continuare calculele profit-pierdere și stimulentele care încurajează rezultate antreprenoriale mai productive din punct de vedere economic. În zelul nostru de a ne proteja împotriva riscurilor ajustărilor de piață, uităm deseori de rolul esențial al *pierderilor* economice într-un sistem economic funcțional. Să nu uităm că practicile antreprenoriale care nu trec de proba pieței trebuie să fie revizuite și, în numeroase cazuri, eliminate, fiindcă resursele rare trebuie alocate *altor* utilizări, *mai valoroase*. Cu cât piața va fi mai liberă, cu atât constrângerile vor fi mai mari, competiția va fi mai acerbă, iar stimulentele de a folosi resursele rare în mod productiv vor crește. Atunci când guvernul relaxează constrângerile bugetare, subvenționând marile corporații private sau, mai mult, preluând complet funcțiile antreprenoriale, forța reglatoare a pieței este anulată. Deciziile proaste nu sunt dureros de evidente, decidenții primesc semnale combinate, au prea puține stimulente să-și adapteze comportamentul, iar costurile și riscurile revin altor categorii sociale.

Pe scurt, *pierderile antreprenoriale și eșecurile sunt la fel de importante ca profiturile antreprenoriale pentru coordonarea și cooperarea eficientă a milioanelor de persoane în procesul de piață*. Știm cu toții că nu ar avea niciun sens ca guvernul să anuleze sau să absoarbă profiturile, însă să încurajeze pierderile. Din punct de vedere economic, nu are sens ca factorii de decizie să încurajeze profiturile, însă să anuleze sau să absoarbă pierderile, însă guvernul a făcut chiar acest lucru, absorbind pierderi de milioane de miliarde de dolari. Ca ultimă remarcă în *această* privință, să nu uităm prima lecție învățată în Capitolul 1: „Guvernul" nu este un alegător, doar persoanele fizice aleg și acționează. Dacă am spus că „guvernul" va salva industria și va absorbi pierderile acesteia, înseamnă că, de fapt, contribuabilii vor fi obligați să plătească. Încă o dată: costuri pentru cine? Costul căror acțiuni?

Ce știu economiștii și limitările economiei

Modul economic de gândire utilizează concepte precum cererea, costul de oportunitate, efectele marginale, avantajul comparativ și profitul și pierderile antreprenoriale pentru a explica evenimentele cotidiene care ne înconjoară. Economiștii știu prea puține despre detaliile din lumea reală cunoscute de directorii comerciali, de meșteșugari, ingineri, editori, birocrați, avocați și alți decidenți.

BCU IASI

Cu toate acestea, economiştii ştiu *cum se potrivesc lucrurile* şi, deci, şi *cum se pot distruge*. Conceptul de economie ne permite să înţelegem mai bine ceea ce observăm, să ne gândim în mod mai coerent la o gamă variată de interacţiuni sociale complexe, de la circulaţia de pe autostradă la falimentul financiar subit.

În practică, aceste cunoştinţe sunt în mare măsură negative şi se referă la tranzacţii în majoritate impersonale. După cum poate aţi observat, modul de gândire economic contribuie relativ puţin la o mai bună înţelegere a relaţiilor în cadrul familiei sau al altor grupuri mai mici, unde oamenii se pot cunoaşte suficient de bine pentru a coopera la nivel personal. Economia explică în principal cum se desfăşoară cooperarea între persoane care nu se cunosc deloc, însă care, totuşi, reuşesc să lucreze foarte bine împreună. Poate că aţi depistat atunci când aţi citit această carte că se pune accentul pe ce *nu trebuie* făcut, nu pe ce *trebuie* făcut. Aceste concluzii negative sunt importante. Economistul Frank Knight apăra caracterul primordial negativ al raţionamentelor economice cu un citat: „Nu ignoranţa, ci cunoştinţele prea numeroase provoacă cele mai mari daune."

Prea mulţi oameni declară că „ştiu" cum să rezolve probleme sociale grave. Imaginea lor mentală despre universul economic este una simplă, în care intenţiile se pot materializa cu uşurinţă, iar singurul obstacol în direcţia unei societăţi mai bune este, deci, lipsa bunelor intenţii. Prin urmare, aceşti oameni consideră că economiştii sunt „simpli teoreticieni", care complică lucrurile în mod inutil şi pun sub semnul întrebării acele bune intenţii. Într-adevăr, John Stuart Mill a încercat să apere nu numai economia, ci toate ştiinţele sociale, împotriva acuzaţiilor formulate de tot felul de diletanţi, într-un articol publicat în 1831 şi intitulat „Spiritul epocii". El a observat că:

> „(...) fiecare om crede că părerea lui este la fel de bună ca a altuia. Oricărui om cu bun-simţ i se va părea inadmisibil ca cineva care nu a studiat niciodată, de exemplu, politică sau economie politică, să se considere îndreptăţit să lanseze cu cea mai mare siguranţă opinii absurde şi să îi taxeze, cu ignoranţă şi imbecilitate, pe cei care au făcut din ştiinţă ocupaţia unei vieţi laborioase. De fapt, persoana care chiar *a studiat* subiectul în mod sistematic este considerată necalificată, un simplu *teoretician*, iar cuvântul care exprimă cel mai înalt şi cel mai nobil efort al inteligenţei umane este transformat într-un cuvânt disprețuitor."

Măsurile sociale au consecinţe care le depăşesc cu mult pe cele care pot fi previzionate sau anticipate cu siguranţă. Modul de gândire economic – o teorie, nu un dubiu – ne ajută să anticipăm

sau să explicăm consecințele nedorite. Restricționarea importurilor de materiale textile în Statele Unite, de exemplu, cel puțin pe termen scurt, protejează locurile de muncă și veniturile producătorilor de textile, concentrând beneficiile asupra grupurilor vizate. Acest lucru este destul de clar, însă este nevoie de un ochi experimentat pentru a observa că astfel de măsuri ar reduce tot mai mult veniturile *altor* americani, mărind prețurile la materiale textile, reducând oportunitățile de export pentru America și, în general, inhibând exploatarea avantajului comparativ. Astfel de măsuri dispersează costurile spre nenumărate alte persoane. Din nou, este ușor de văzut că sistemele de control al chiriei mențin la un nivel redus plățile monetare pe care chiriașii trebuie să le facă în beneficiul proprietarilor. Câți dintre susținătorii acestor controale sunt conștienți de plățile alternative pe care chiriașii vor trebui să le facă, de *noile* forme de discriminare care vor înlocui discriminarea pe baza prețului monetar și de efectele pe termen scurt și lung asupra ofertei de locuințe pentru închiriat? Planurile de salvare îi ajută pe unii și îi defavorizează pe alții. Deja știm acest lucru, însă multe persoane nici măcar nu își dau seama că această absorbție a pierderilor întreprinderilor ar putea crea și mai multe probleme pe viitor la nivelul întreprinderilor și ar putea necesita planuri de salvare și mai costisitoare. Multe persoane bine intenționate pur și simplu nu dețin mecanismele conceptuale necesare pentru a analiza astfel de probleme.

Cu toate acestea, oamenii devin nerăbdători atunci când sunt avertizați că anumite soluții nu sunt recomandabile, ci vor agrava situația, însă nu propun alte măsuri de rezolvare. Într-o societate precum a noastră, obișnuită cu realizările aproape miraculoase ale științei și tehnologiei, cerința de a „face ceva" tinde să depășească mult oferirea de răspunsuri constructive la problemele sociale. Probabil că am greșit atunci când am presupus că problemele sociale pot fi gestionate la fel precum cele tehnologice. Recunoaștem: conflictele de interese creează probleme mari pentru decidenții sociali, însă încă subestimăm dificultățile de punere în aplicare a schimbărilor sociale planificate, în mare parte fiindcă subestimăm complexitatea sistemelor sociale, a rețelelor de interacțiune prin care comportamentul este coordonat într-o societate, iar populația este determinată să coopereze pentru a-și atinge obiectivele. În *Teoria sentimentelor morale*, deosebita carte a lui Adam Smith despre etică, acesta ne avertiza despre „omul sistemului", care pare să-și imagineze că poate aranja diferiții membri ai unei mari societăți la fel de ușor cum aranjează cu mâna piesele de pe tabla de șah. El nu se gândește că piesele de șah nu au alt principiu de mișcare decât cel pe care li-l imprimă mâna, însă pe tabla de șah a societății umane, fiecare piesă are propriul său principiu de mișcare.

BCU IASI

Poate că acesta este motivul pentru care teoria economică tratează cu reticență propunerile de reformă a sistemului economic. Ea pleacă de la prezumția că fiecare piesă are propriul său principiu de mișcare. Nu este vorba că economiștii nu sunt interesați de reformă și cu atât mai puțin ei nu sunt lachei ai claselor privilegiate. Însă teoria economică, relevând interdependența deciziilor și rolul jucat de diferitele reguli ale jocului, atrage atenția asupra consecințelor neanalizate ale propunerilor de schimbare.

„Nu va funcționa" este răspunsul standard al economiștilor la numeroase propuneri strategice bine intenționate. Realismul nu înseamnă neapărat conservatorism politic, dar de multe ori seamănă cu acesta. Dintr-un anumit punct de vedere, cunoașterea promovează conservatorismul. Chiar și fizicienii au fost acuzați de conservatorism iremediabil de către inventatorii amatori de mașinării cu mișcare perpetuă.

Dincolo de simpla economie

John Maynard Keynes a propus odată un toast în cinstea economiștilor, ca „păstrătorii posibilității de civilizație." *Posibilitatea* de civilizație, atât. Alocarea eficientă a resurselor și cooperarea socială reală în domenii complexe extind aria posibilităților, însă nu garantează prin ele însele progresul civilizației. O societate bine coordonată și cu o funcționare uniformă le oferă oamenilor mai multe șanse de a alege, însă nu garantează că ei vor și alege bine.

Economiștii sunt în mare măsură pregătiți să recunoască: conceptele pe care le utilizează distorsionează uneori realitatea pe care o studiază și sunt dispuși ca analiza și concluziile lor să fie supuse testului criticii raționale. Însă pentru orice analiză este nevoie de *un* punct de vedere, atât în științele fizice, cât și în cele sociale. Dacă modul de gândire economic duce uneori la distorsiuni, la evidențieri greșite sau chiar la erori flagrante, corecția corespunzătoare este o critică rațională. Aplicarea acestei corecții a modificat frecvent concluziile economice în trecut și, probabil, acest lucru se va întâmpla și în viitor.

Un ultim comentariu: a fi un bun economist înseamnă mai mult decât a fi competent în modul de gândire economic. Orice economist bun trebuie să poată vorbi limba profesiei sale, drept pentru care cunoștințele de matematică și statistică sunt indispensabile. Un economist *mai bun* trebuie, însă, să înțeleagă că poate obține *câștiguri de pe urma negocierilor* cu specialiștii în alte domenii. Specialistul în modul de gândire economic se poate îmbogăți în urma *schimbului de idei* cu alți specialiști care studiază condiția umană, de la filosofi, teoreticieni politici și sociologi la critici literari, istorici de artă și antropologi culturali. Dacă doriți să vă continuați studiile în domeniul economiei, nu trebuie să

cădeți pradă tentației de a ignora sau de a elimina complet celelalte științe umaniste. Dacă, în schimb, doriți să vă specializați în altă disciplină în afara economiei, sperăm că nu veți uita o parte dintre lecțiile învățate în această carte. Oricum, alegerea vă aparține.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Glosar

Acceptarea preţurilor: Un vânzător nu are nicio putere pe piaţa globală, astfel încât nu are nicio capacitate să mărească şi niciun stimulent să reducă preţul pe care îl percepe. Pur şi simplu acceptă preţul de pe piaţă.

Antreprenor: Persoană care doreşte să obţină profit economic, însă care poate înregistra şi pierdere economică. Prin urmare, antreprenorii sunt numiţi „deţinători ai creanţelor reziduale": ei solicită valoarea care rămâne (profitul sau pierderea) după onorarea tuturor angajamentelor asumate.

Antreprenoriat: Iniţiativa de implicare în activităţi de arbitraj şi inovare, în vederea obţinerii de profit economic.

Arbitraj: Încercarea de a obţine profit economic achiziţionând un produs la un preţ relativ redus şi vânzându-l la un preţ relativ mare.

Avantaj comparativ: Capacitatea de a produce un bun sau un serviciu la un cost de oportunitate mai mic decât alt producător potenţial. (A se vedea şi Legea avantajului comparativ.)

Avuţie: În sens extrem de larg, avuţia este orice obiect căruia o persoană îi atribuie valoare.

Balanţă comercială: Situaţie în care valoarea monetară a exporturilor unui stat este egală cu valoarea monetară a importurilor sale.

Beneficiu marginal: Beneficiul suplimentar care se aşteaptă a fi obţinut dacă se ia o anumită măsură.

Bun: Orice element (produs, serviciu etc.) dorit în cantitate cât mai mare, nu cât mai mică. (A se vedea şi Bun final, Bun gratuit, Bun inferior, Bun intermediar, Bun normal, Bun insuficient.)

Bun final: În contextul contabilităţii veniturilor naţionale, bunul final este produsul achiziţionat de solicitantul final, adică un bun cumpărat fără intenţia de a fi revândut.

Bun gratuit: Bun care poate fi obţinut fără a sacrifica un alt obiect de valoare.

Bun inferior: Se referă la modul în care se modifică cererea atunci când se modifică venitul. Un bun este inferior, prin definiţie, dacă cererea din acel bun creşte (scade) atunci când venitul unei persoane scade (creşte). A se compara cu Bun normal.

BCU CLUJ-NAPOCA BABEŞ-BOLYAI UNIVERSITY LIBRARY

Bun insuficient: Bun care poate fi obținut doar sacrificând altceva de valoare.

Bun intermediar: În contextul contabilității veniturilor naționale, un bun intermediar este un bun cumpărat cu intenția de a fi supus prelucrărilor şi/sau revândut.

Bun normal: Se referă la modul în care se modifică cererea atunci când se modifică venitul. Un bun este normal, prin definiție, dacă cererea din acel bun creşte (scade) atunci când venitul unei persoane creşte (scade). A se compara cu Bun inferior.

Calcul monetar: Utilizarea monedei şi a prețurilor bazate pe piață pentru a calcula costurile şi beneficiile aşteptate (şi realizate) pentru anumite proiecte. Contabilitatea de afaceri este un exemplu clar de utilizare a calculului monetar.

Capacitatea de impunere a prețului: Un vânzător are o anumită putere pe piață şi are capacitatea de a mări sau a reduce prețul pe care îl percepe. În acest context, el trebuie să stabilească cel mai bun preț pentru bunurile sau serviciile sale. A se compara cu Acceptarea prețurilor.

Capital: Produs utilizat pentru producerea altor bunuri şi servicii. (A se vedea şi Capital uman.)

Capital uman: Cunoştințele şi competențele acumulate de oameni prin educație, pregătire sau experiență, care le permit să le ofere servicii productive valoroase altora.

Cartel: Acord la nivelul unui grup de vânzători, pentru reglementarea prețurilor, a producției sau a amândurora.

Cerere: Concept care exprimă cantitatea dintr-un bun pe care populația doreşte să o obțină, în comparație cu sacrificiile pe care trebuie să le facă pentru a obține această cantitate. (A se vedea şi Legea cererii.)

Chirie: Veniturile obținute prin închirierea de proprietăți către alte persoane.

Coerciție: Impunerea cooperării prin amenințarea cu reducerea opțiunilor populației. Opusul persuasiunii.

Comportamentul de economisire: Alegerile făcute de indivizi atunci când se confruntă cu situații de insuficiență. O persoană economiseşte alegând acele direcții în care beneficiile suplimentare aşteptate depăşesc costurile suplimentare aşteptate. Comportamentul de economisire este un termen alternativ pentru comportamentul eficient. (A se vedea şi Eficiență.)

Concurență: Procesul care are loc atunci când populația încearcă să îndeplinească toate criteriile (cum ar fi prețuri, statut,

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

disponibilitatea de a sta la coadă etc.) utilizate pentru raționalizarea produselor insuficiente.

Concurență perfectă: Stare ipotetică, caracterizată de: (1) un număr mare de vânzători şi cumpărători, (2) informare perfectă, (3) produse omogene (sau identice), (4) costuri de tranzacționare zero şi (5) comportamentul participanților nu influențează prețurile. A se compara cu termenul Concurență.

Contracte la termen: Acorduri pentru a livra sau a primi, la o anumită dată din viitor, anumite cantități dintr-o marfă, la un preț stabilit la momentul acordului.

Controlul prețurilor: Un alt termen pentru plafonul de prețuri.

Conturi curente: Conturi deschise la o instituție financiară, din care se pot transfera fonduri altor persoane prin scrierea unui cec.

Cost de oportunitate: Următoarea alternativă, în ordinea preferințelor, care este sacrificată atunci când se face o alegere sau se stabileşte o direcție de acțiune.

Cost irecuperabil: Cost achitat în trecut, care nu reflectă o oportunitate de alegere în prezent. A se compara cu termenul Cost marginal.

Cost marginal: Costul suplimentar care se aşteaptă a fi suportat dacă se ia o anumită măsură. A se compara cu termenul Cost irecuperabil.

Costuri accesorii: Costurile pe care trebuie să le suporte un cumpărător pentru a obține un produs, dar care nu sunt încasate de vânzător sub formă de beneficii.

Costuri de tranzacție: Costurile intermedierii schimburilor între cumpărători şi vânzători.

Creştere economică: Creştere susținută a PIB-ului real de-a lungul timpului.

Criză economică: Recesiune neobişnuit de gravă şi de lungă durată. (A se vedea Recesiune.)

Curba cererii: Reprezentare grafică a relației de proporționalitate inversă dintre prețul unui bun şi cantitatea cerută, în condițiile în care celelalte variabile rămân constante. În cazul unei curbe *date* a cererii, o modificare a prețului bunului X duce doar la o modificare a *cantității cerute* din bunul X. (A se vedea şi Legea cererii.)

Curs de schimb: Prețul monedei dintr-o țară, exprimat în moneda altei țări.

Datorie publică: Suma totală (principal plus dobândă) datorată de guvern.

BCU CLUJ-NAPOCA UNIVERSITY LIBRARY

Deficit bugetar: Situație în care cheltuielile totale angajate de guvern depășesc veniturile fiscale totale. Diferența trebuie finanțată prin datorie publică.

Deflație: Creștere susținută a puterii de cumpărare a banilor, materializată frecvent în reducerea, în medie, a valorii monetare a bunurilor și serviciilor.

Deținător de creanțe reziduale: Persoană care are drepturi de proprietate asupra profitului unei firme. (A se vedea și Antreprenor.)

Dezinflație: Reducerea (încetinirea) ratei inflației.

Diviziunea muncii: Termen alternativ pentru specializare, urmărirea propriului avantaj comparativ.

Dobândă: Prețul pe care îl plătesc oamenii pentru a obține resurse mai devreme, nu mai târziu. Dobânda este prima plătită pentru a putea utiliza resursele în prezent. (A se vedea și Preferință din punctul de vedere al timpului, Rata nominală a dobânzii, Rata reală a dobânzii.)

Drepturi de proprietate: Norme juridice care stabilesc cine ce anume deține și cum se poate folosi respectiva proprietate. (A se vedea și Drepturi de proprietate privată, Drepturi de proprietate socială.)

Drepturi de proprietate privată: Drepturi juridice ale unei persoane care îi permit utilizarea, amortizarea sau transferul unui anumit produs către o altă persoană. A se compara cu Drepturi de proprietate socială.

Drepturi de proprietate socială: Drepturi juridice prin care proprietatea este deținută de întreaga societate, nu de o anumită persoană.

Economie: Setul de instituții (reguli, practici, uzanțe) prin care oamenii își coordonează planurile de producție și consum.

Eficiență: Pentru economiști, acest termen se referă la o comparație între beneficiile suplimentare așteptate și costurile suplimentare așteptate. O acțiune sau un proiect este considerat eficient(ă) dacă, din punctul de vedere al alegătorului, beneficiile suplimentare depășesc costurile suplimentare.

Elasticitate: Sensibilitatea alegătorilor la modificările prețului. (A se vedea și Elasticitatea cererii în funcție de preț, Elasticitatea ofertei în funcție de preț.)

Elasticitatea cererii în funcție de preț: Modificarea procentuală a cantității cerute, împărțită la modificarea procentuală a prețului. Cuantifică sensibilitatea consumatorilor față de modificarea prețului.

BCU IASI/CENTRU VECHI LIBRARY

Elasticitatea ofertei în funcție de preț: Modificarea procentuală a cantității oferite, împărțită la modificarea procentuală a prețului. Cuantifică sensibilitatea vânzătorilor față de modificarea prețului.

Excedent: Situație de necoordonare a planurilor în care oferta pentru un produs depășește cererea. A se compara cu Penurie.

Excedent bugetar: Situație în care veniturile totale încasate de guvern depășesc cheltuielile totale.

Externalitate: Beneficiul realizat sau costul suportat în mod neintenționat de către terțe părți, care nu sunt implicate direct într-o tranzacție pe piață. (A se vedea și Externalitate negativă, Externalitate pozitivă.)

Externalitate negativă: Costul impus unei terțe părți la o tranzacție. Se mai numește și cost extern.

Externalitate pozitivă: Beneficiu neprevăzut înregistrat de o terță parte în cazul unei tranzacții.

Forță de muncă: Persoanele adulte din populația neinstituționalizată, care sunt angajate sau neangajate.

Forță de muncă civilă: Persoanele adulte, care fac parte din populația neinstituționalizată și care sunt angajate sau șomere. (A se vedea și Șomer.)

Frontiere pentru posibilitățile de producție: Ilustrează cantitățile maxime din două bunuri, care pot fi produse cu un anumit nivel al resurselor.

Guvern: Monopol general acceptat, care exercită coerciție asupra unui grup de persoane dintr-un anumit spațiu geografic.

Inflație: Reducerea puterii de cumpărare a banilor, manifestată deseori sub forma unei creșteri a valorii monetare medii a bunurilor și serviciilor.

Insuficiență: Situație în care o persoană trebuie să aleagă, să suporte un cost, o compensare sau un sacrificiu, pentru a obține o cantitate mai mare dintr-un produs pe care îl apreciază.

Intermediar: Persoană specializată în reducerea costurilor de tranzacție între ofertanți și solicitanți.

Închiderea pieței: Situația în care cantitatea cerută (planurile consumatorilor) este complet coordonată cu cantitatea oferită (planurile vânzătorilor). A se compara cu Penurie, Excedent.

Legea avantajului comparativ: Prevede că persoanele dintr-o societate se pot bucura de o avuție mai mare specializându-se în activități pe care le desfășoară mai eficient decât

BOSTON PUBLIC LIBRARY

alții și schimbând bunurile și serviciile produse de ei cu bunuri și servicii produse mai eficient de către alte persoane.

Legea cererii: Prevede că o cantitate cerută dintr-un bun crește pe măsură ce prețul relativ al bunului scade și scade pe măsură ce prețul relativ al bunului crește, *dacă toate celelalte influențe asupra cererii (gusturile, veniturile, așteptările, prețul produselor substituibile și complementare etc.) rămân constante.*

Legea lui Gresham: Observația că banii de slabă calitate tind să scoată din circulație banii de bună calitate.

Legea ofertei: Prevede că o cantitate oferită dintr-un bun crește pe măsură ce prețul relativ al bunului crește și scade pe măsură ce prețul relativ al bunului scade, *dacă toate celelalte influențe asupra ofertei (prețul factorilor de producție, prețul așteptat al producției etc.) rămân constante.*

Marginal: Suplimentar.

Marjă: În economie, o serie de constrângeri, în cadrul cărora trebuie luată o anumită decizie.

Masa monetară: Măsură a cantității totale de monedă din economie. Masa monetară M1 include toată moneda aflată în circulație, plus banii din conturile curente și cecurile de călătorie. Masa monetară M2 include M1, plus banii din conturile de economii și conturile de piață monetară.

Monedă: Element care servește ca mijloc de schimb general sau comun. (A se vedea și Monedă fiduciară.)

Monedă fiduciară: Element oficial a cărui valoare de monedă este stabilită prin lege. În unele situații, însă, moneda fiduciară nu servește de fapt ca monedă!

Monopol: Literal, înseamnă „un singur vânzător".

Operațiuni de *hedging* (acoperire): Încercarea de a reduce expunerea unei persoane la risc și incertitudini.

Operațiuni pe piața deschisă: Achiziția și vânzarea de obligațiuni ale guvernului SUA de către banca centrală, într-o încercare de a manipula masa monetară. Prin achiziția de obligațiuni, banca centrală mărește masa monetară (și reduce rata dobânzii), iar prin vânzarea de obligațiuni, ea scade masa monetară (și mărește rata dobânzii).

Organizație nonprofit: Societate în care nu există deținători de creanțe reziduale. Firma poate înregistra profit contabil ($VT > CT$), dar nimeni nu are drepturi asupra acelui profit.

Paritatea puterii de cumpărare: Situație în care o unitate din moneda unei țări se poate folosi pentru a cumpăra aceeași cantitate de bunuri în toate țările.

BCU IASI/CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

Penurie: Situație de necoordonare a planurilor, în care cererea pentru un produs depăşeşte oferta. A se compara cu Excedent.

Piața fondurilor federale: Procesul acordării de credite pe termen scurt între băncile comerciale.

Piață: Procesul prin care oamenii îşi coordonează planurile de consum şi producție prin schimbul de drepturi de proprietate privată.

Piață la termen: Procesul prin care sunt stabilite şi încheiate contracte la termen. A se compara cu Piața la vedere.

Piață la vedere: Schimbul de bunuri şi servicii cu plată şi primire imediată. A se compara cu Piața la termen.

PIB nominal: PIB exprimat în monedă curentă, fără a ține cont de inflație sau deflație. A se compara cu PIB real.

PIB real: Măsură a PIB care foloseşte nivelul de prețuri stabilit într-un an de bază. PIB-ul real este o ajustare a PIB-ului nominal pentru orice efecte inflaționare sau deflaționare şi încearcă să ofere o imagine mai clară a performanțelor economice reale. A se compara cu PIB nominal.

Plafon de prețuri: Prețul maxim legal stabilit prin lege pentru un bun sau serviciu.

Politică fiscală: Manipularea bugetului guvernului pentru a stabili nivelul dorit al cheltuielilor totale în economia globală.

Politică monetară: Încercarea băncii centrale a unei țări de a manipula masa monetară, deseori cu scopul de a influența cheltuielile totale din economie.

Preferință din punctul de vedere al timpului: Tendința unei persoane de a acorda o valoare mai mare produselor şi serviciilor atunci când sunt obținute mai devreme, nu mai târziu.

Prețuri de dumping: Încercarea de a îi contracara pe concurenți prin reducerea prețurilor, cu speranța că rivalii vor ieşi de pe piață şi, astfel, se vor ridica prețurile în viitor.

Producție: În sensul cel mai larg, producția înseamnă crearea de valoare, crearea de avuție.

Produs intern brut (PIB): Valoarea totală de piață a tuturor bunurilor şi serviciilor finale produse într-o țară într-o anumită perioadă de timp. (A se vedea şi PIB nominal, PIB real.)

Produs național brut (PNB): Valoarea totală de piață a tuturor bunurilor şi serviciilor finale produse de cetățenii permanenți ai unei țări, într-o anumită perioadă de timp.

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Profit: Veniturile totale minus costurile totale. Numit şi „creanţă reziduală" sau „venit net" sau, în cazul organizaţiilor nonprofit, „beneficii". (A se vedea şi Profit contabil, Profit economic.)

Profit contabil: Veniturile totale minus costurile totale (explicite). Nu sunt luate în calcul costurile de oportunitate asociate resurselor unităţii care doreşte să obţină profit. A se compara cu Profitul economic.

Profit economic: Veniturile totale minus costurile totale (explicite şi implicite). Ţine cont de costurile de oportunitate asociate resurselor unităţii care doreşte să obţină profit. A se compara cu Profitul contabil.

Raritate: Măsură a cantităţii existente dintr-un anumit produs. A se compara cu Penurie.

Rata angajării: Numărul de persoane angajate împărţit la populaţia totală neinstituţionalizată.

Rata dobânzii la fondurile federale: Rata dobânzii percepută de o bancă comercială de la o altă bancă comercială pentru creditele interbancare pe termen scurt.

Rata nominală a dobânzii: Rata dobânzii menţionată într-un contract. A se compara cu Rata reală a dobânzii.

Rata reală a dobânzii: Rata nominală a dobânzii, minus rata inflaţiei.

Rata rezervei obligatorii: Procentul din fondurile totale ale unei bănci care trebuie păstrate în seifuri sau în conturile deschise de această bancă la banca centrală.

Rata scontului: Rata dobânzii percepută de banca centrală atunci când acordă un împrumut unei bănci comerciale. Banca centrală poate folosi rata scontului drept instrument pentru a manipula masa monetară din economie: masa monetară tinde să crească dacă banca centrală reduce rata scontului şi să scadă dacă banca centrală măreşte rata scontului.

Rău: Orice element (produs, serviciu etc.) dorit în cantitate cât mai mică, nu cât mai mare. A se compara cu Bun.

Recesiune: Definită tradiţional drept o reducere a PIB-ului real pentru două trimestre consecutive (şase luni). În ultima vreme, se spune că trec printr-o recesiune şi acele economii a căror rată de creştere economică a suferit o încetinire. (A se vedea şi Criză economică.)

Rezerva federală: Banca centrală din Statele Unite, înfiinţată în 1913 printr-o lege a Congresului.

Salariu: Venitul câştigat de oamenii care îşi vând munca altora.

BCU IASI CENTRU UNIVERSITAR

Salariul minim: Plafonul minim de preț stabilit prin lege pentru forța de muncă necalificată.

Senioraj: Venitul net din baterea de monedă, calculat ca diferență între valoarea nominală a monedei și valoarea metalului din monedă.

Socialism: Sistem economic bazat pe planificare economică cuprinzătoare și proprietate socială a mijloacelor de producție.

Societate de tip comercial: Societate care are la bază o economie avansată, cu o diviziune extrem de specializată a muncii, calcule monetare privind profiturile și pierderile și schimb al drepturilor private de proprietate.

Specializare: Urmărirea propriului avantaj comparativ. Un alt termen pentru Diviziunea muncii.

Speculant: În sensul cel mai amplu, speculant este orice persoană care se confruntă cu un viitor incert. Astfel, toți oamenii sunt speculanți. Un speculant profesionist este un specialist care încearcă să profite pe piața la termen.

Șomer: Persoană adultă, din populația neinstituționalizată, care nu este angajată și care caută un loc de muncă sau așteaptă să înceapă lucrul sau să se întoarcă la serviciu.

Știința economică: Studiul alegerilor și al consecințelor acestora. Deoarece consecințele neprevăzute sunt frecvent ignorate de către non-economiști, economiștii își definesc disciplina drept studiul alegerilor și al consecințelor neprevăzute ale acestora.

Teorie: Mod sistematic de gândire cu privire la relațiile cauză-efect din lumea înconjurătoare.

Troc: Schimbul direct a două produse, fără utilizarea banilor.

Utilizare gratuită: Consumul unui bun fără obligația de a plăti o cotă parte din costurile de producție ale bunului respectiv.

Valoare actualizată: Valoarea actuală a unui flux viitor de venituri.

Venit marginal: Venitul suplimentar care se așteaptă a fi generat prin vânzarea unei producții mai mari.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Index

A
Africa, creşterea economică, 378, 379, 380, 393, 394, 406
Agenţia pentru Protecţia Mediului (APM), 288
Amazon.com, 58
America Latină, creşterea economică, 378, 379, 392, 393, 406
American International Group (AIG), 470
Apple, 39, 202
Asia, creşterea economică, 379, 380, 389, 394, 406, 467

B
Banca Mondială, 378, 396
Bernanke, Ben, 131, 474
Bhagwati, Jagdish, 395, 396
Block, Walter, 13, 387, 388
Bork, Robert, 270
Boulding, Kenneth, 5, 171, 368
Brazilia, creşterea economică, 392, 393
Buchanan, James, 12, 311, 443, 447
Bush, George W., 448

C
Cavallo, Domingo, 452
Chile, creşterea economică, 392, 393
China, PIB, 345, 346, 378, 394
Cialdini, Robert, 95
Clinton, administraţia, 448
Clinton, Hillary, 94
Coreea de Sud, creşterea economică, 378, 390, 391, 394, 406
Cramer, Jim, 469
Crucea Roşie, 28, 154

D
Dollar, David, 386
Drake, Edwin L., 206
Duell, Charles H., 206

E
eBay, 52, 58, 202
Elveţia, creşterea economică, 380
Engels, Friedrich, 54, 55, 380, 434

F
Fannie Mae, 470
Ferguson, Adam, 55
FMI, 396
Ford Motor Company, 352
Freddie Mac, 470
Friedman, Milton, 387, 396, 400, 437, 444, 447, 452

G
Gates, Bill, 21, 206, 251
Google, 49
Gore, Al, 33
Greenspan, Alan, 473, 474
Gwartney, James, 387, 388

H
Hayek, F.A., 12, 359, 396, 437, 438, 439, 453
Hobbes, Thomas, 18, 19
Hong Kong, creşterea economică, 385, 394
Horwitz, Steve, 439

I
IBM, 96, 123, 202, 203, 206, 372
India, creşterea economică, 105, 121, 378, 379, 391

BOOK CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

J
Japonia, creşterea economică, 270, 378, 390, 391, 394

K
Kellogg's, 345
Kelvin, Lord, 206
Keynes, John Maynard, 20, 441, 442, 443, 456, 458, 479
Kirzner, Israel, 12, 252
Knight, Frank, 191, 203, 477
Krugman, Paul, 469

L
Lawson, Robert, 387, 388
Leno, Jay, 53
Lerner, Abba, 442

M
Macintosh, 202
Maddison, Angus, 379, 392
Madison, James, 453
Maica Tereza, 33
Mankiw, Gregory, 399, 400
Marea Britanie, creşterea economică, 313, 379, 448
Marx, Karl, 54, 55, 169, 379, 380, 434, 456
McCain, John, 94
Microsoft, 21, 28, 387, 395, 396
Mill, John Stuart, 477
Mises, Ludwig von, 12, 204, 252, 437, 438, 439
Myrdal, Gunnar, 12, 439

N
Nader, Ralph, 62
New York Times Magazine, 161, 306, 395
Newsweek, 313
Nokia, 48
Norberg, Johan, 395

O
Olson, Ken, 206
Olson, Mancur, 398

P
Paulson, Henry, 469, 470
Pritchett, Lant, 386

R
Ricardo, David, 48
Roosevelt, Franklin D., 441, 451
Rosenberg, Tina, 395
Rothbard, Murray N., 12, 437

S
Schuler, Kurt, 452
Selgin, George, 439
Simon, Julian, 387
Smith, Adam, 19, 20, 21, 22, 23, 40, 48, 54, 55, 56, 87, 129, 130, 198, 203, 208, 253, 255, 336, 337, 364, 379, 381, 389, 398, 399, 400, 428, 442, 443, 451, 453, 478
Spence, Floyd, 115
Stigler, George, 270
Stiglitz, Joseph, 395
Stine, R.L., 53

T
Taiwan, creşterea economică, 390, 394, 406
Thatcher, Margaret, 34
Time, 313
Tocqueville, Alexis de, 332

V
Venezuela, creşterea economică, 393

W
Wagner, Richard, 443

BCU IASI/CENTRU UNIVERSITAR LIBRARY

Wall Street Journal, 34, 299, 307, 333, 339, 388, 396
Wall Street, 31, 131
Watson, Thomas, 206
Wayland, Francis, 123
Weingast, Barry, 453
Wicksell, Knut, 439
Williams, Serena, 53
Workers World, 92

Y
Yeager, Leland, 439

BCU IAS/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

2011/2162
20,00

Redactare: *Alina Scurtu*
Tehnoredactare: *Marian Constantin*
Pre-press: *Ovidiu Măgdălinoiu*

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

COLECȚIA STUDENT

Paul Heyne Peter Boettke David Prychitko

Modul de gândire economic

Această carte este diferită de toate celelalte cărți de economie. Textul le prezintă studenților competențele economistului. Îi învață economie prin exemple și aplicații. De asemenea, le arată cum să nu gândească, expunându-i erorilor inerente majorității raționamentelor populare privind evenimentele economice. Volumul a fost folosit cu succes la masterate în domeniul administrării afacerilor și al educației economice. Unii l-au folosit ca text despre principiile micro. *Modul de gândire economic* dezvoltă principiile de bază ale analizei micro și macroeconomice, folosindu-le în mod riguros, ca *instrumente*, nu ca scopuri.

„Trebuie să le arătăm studenților încă din prima zi modul în care principiile economice se desprind din confuzie și se lămuresc, trebuie să îi învățăm cum să clarifice, să sistematizeze și să corecteze afirmațiile zilnice ale ziarelor, ale politicienilor, ale cârcotașilor și ale profeților de cafenea."

Paul Heyne (1931-2000)

Acum treizeci de ani, Paul Heyne a avut o viziune – trebuie să îi învețe pe studenți să înțeleagă lumea complexă care îi înconjoară, folosind un mod de gândire economic. Peter Boettke și David Prychitko au continuat această tradiție în *Modul de gândire economic*.

Învață să gândești precum economiștii, nu doar să studiezi economia!

Testați-vă eficiența modului de gândire economic rezolvând problemele din *Modul de gândire economic. Teste și aplicații*, de aceiași autori.

Junior Achievement® Young Enterprise ROMÂNIA

Investește în Educație!

BIZZKIT

www.bizzkit.ro

ISBN 978-606-92148-3-1

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY